Die Preisbildung in der Textilindustrie

nach dem Preisrecht des Vierjahresplans und der Kriegswirtschaft

---

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung des Doktorgrades

einer Hohen Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät

(Wirtschaftswissenschaftliche Abteilung)

der Eberhard-Karls-Universität zu Tübingen

vorgelegt von

Friedrich Reinecke

Diplom-Handelslehrer aus Blomberg in Lippe

1941

Buchdruckerei von H. Laupp jr in Tübingen

Dekan: Professor Dr. Moeller

1. Berichterstatter: Professor Dr. Rieger

2. Berichterstatter: Professor Dr. Teschemacher

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Vorwort

„Die Behandlung des Preisproblems als Frage nach dem richtigen Preis hat insofern ungeheure Bedeutung, als der Preis den Hebel darstellt, der die Beziehung zwischen dem Wirtschaftsergebnis und der Beteiligung des einzelnen auf Grund seiner Arbeit an diesem Ergebnis darstellt. Sie rührt damit an die tiefste Grundlage des Wirtschaftens überhaupt" [1]). Mit diesen Worten hat der Reichskommissar für die Preisbildung in einer staatlich gelenkten Wirtschaft die Bildung „richtiger" Preise als ein zentrales Problem der Wirtschaftspolitik bezeichnet.

In einer sogenannten „freien" Wirtschaft entsteht der Preis eines Gutes als Ausdruck des Verhältnisses von Angebot und Nachfrage. Der so gefundene Preis stellt ein, wenn auch stets labiles, Gleichgewicht zwischen vorhandener Kaufkraft und verfügbaren Gütermengen dar, er ist also, rein wirtschaftlich betrachtet, „richtig". Der einzelne Unternehmer hat auf die Preisbildung nur insoweit Einfluß, als seine Bereitwilligkeit, zu den gegebenen Preisen Güter zu erzeugen und auf den Markt zu bringen, das Warenangebot erhöht oder vermindert.

In einer staatlich gelenkten Wirtschaft dagegen, die anderen, außerökonomischen Zielen untergeordnet ist, und in der somit die Eigengesetzlichkeit der Wirtschaft weitgehend aufgehoben wird, muß der „richtige" Preis auf andere Weise gefunden werden. Diese Aufgabe wird von der Staatsführung dem einzelnen Unternehmer, der Waren anzubieten hat, gestellt. Der Staat gibt zwar die gesetzlichen Normen, überläßt die Preisbildung aber dem einzelnen, indem er unter Appell an das Verantwortungsgefühl gegenüber der Gemeinschaft die Anforderung stellt, einen Ausgleich zwischen seinem privaten Interesse und dem der Gemeinschaft herzustellen. Als Richtlinie gilt dabei der Grundsatz, daß jeder entsprechend seiner Leistung am Sozialprodukt Anteil haben soll.

Wenn dies schon theoretisch ein schwer zu lösendes Problem darstellt, so wachsen naturgemäß die Schwierigkeiten in der Praxis des Alltags. In der vorliegenden Arbeit sollen unter diesen Gesichtspunkten die Probleme der Preisbildung in einem Sektor der Wirtschaft untersucht werden, der wegen seiner großen Bedeutung für die Versorgung des Marktes mit Verbrauchsgütern zu den ersten zählt, die einer staatlichen Preisregelung

1) J. Wagner, Gesunde Preispolitik (Reden und Aufsätze des R. f. Pr.), S. 125.

unterworfen wurden. Die besondere Problematik der Preisermittlung in der Textilindustrie liegt darin begründet, daß entsprechend den drei Abnehmerkreisen, den privatwirtschaftlichen Inlandsabnehmern, den öffentlichen Auftraggebern und den ausländischen Käufern, die Preisbildung nach verschiedenen Preisbestimmungen vorgenommen werden muß.

Ich habe mir in dieser Arbeit die Aufgabe gestellt, zur Beseitigung vieler Mißverständnisse die Grundbegriffe der Preisbildung zu klären und die Möglichkeiten und Grenzen einer privatwirtschaftlich exakten Preisermittlung auf Grund der Selbstkosten zu untersuchen.

Herrn Professor Dr. Rieger bin ich für die hierzu erhaltenen Anregungen zu Dank verpflichtet. Es sei mir an dieser Stelle erlaubt, meinem verehrten Lehrer meinen besonderen Dank für die erwiesene Förderung auszusprechen.

Die Arbeit war im wesentlichen im Herbst 1939 fertiggestellt und wurde auf Grund der wichtigsten Neuerscheinungen im Frühjahr 1940 ergänzt und abgeschlossen.

Inhaltsübersicht

Vorwort 3
Inhaltsübersicht 5
Schrifttumsverzeichnis 7

Teil I
Einleitung

Abschnitt A. Die Entwicklung des Preisrechts nach 1933 9
Abschnitt B. Der Umfang der Preisregelung 12
Abschnitt C. Die Organe der Preisbildung und Preisüberwachung . . . 15

Teil II
Grundzüge der staatlichen Preispolitik

Abschnitt A. Allgemeine Grundsätze 17
Abschnitt B. Der „volkswirtschaftlich gerechtfertigte Preis" 22
Abschnitt C. Der „kriegsverpflichtete Preis" 29
Abschnitt D. Die Verfahren der Preisbildung 35

Teil III
Das Preisrecht in der Textilindustrie

Abschnitt A. Abgrenzung des Geltungsbereichs der gesetzlichen Bestimmungen.
Kapitel 1. Abgrenzung des sachlichen Bereichs 38
Kapitel 2. Abgrenzung des Geltungsbereichs zwischen Verkäufen im Inland und in das Ausland 39
Kapitel 3. Abgrenzung des Geltungsbereichs der Preisgesetze bei Verkäufen an privatwirtschaftliche und öffentliche Abnehmer im Inland 41
Kapitel 4. Abgrenzung des Geltungsbereichs des Spinnstoffgesetzes und der Stopverordnung 42
Abschnitt B. Die Preisbildung auf der Grundlage „eingefrorener" Marktpreise.
Kapitel 1. Die Grundsätze der Preisermittlung nach dem Spinnstoffgesetz und der Stopverordnung 44
Kapitel 2. Die Definition des Begriffes „Preis" 45
Kapitel 3. Die Vergleichszeit 48
Kapitel 4. Die Ermittlung des Vergleichspreises 49
Kapitel 5. Die gebundenen Preise 56
Kapitel 6. Die Möglichkeiten der Überschreitung des Vergleichspreises . 57
Kapitel 7. Rohstoffe, Halb- und Fertigwaren 60
Kapitel 8. Die Hilfsstoffe 61
Kapitel 9. Die Erhöhung durch „nicht zu vermeidende Umstände" . . 63
Kapitel 10. Der „tatsächliche Einkaufspreis" 64
Kapitel 11. Das Nämlichkeitsprinzip 65

Kapitel 12. Der Mischpreis 67
Kapitel 13. Der Verarbeitungsverlust 69
Kapitel 14. Löhne und Unternehmerbeitrag zur Sozialversicherung . . 70
Kapitel 15. Zwangsläufig mit dem Einkaufspreis für Werk- und Hilfsstoffe steigende Kosten 74
Kapitel 16. Zwangsläufig mit dem Verkaufspreis steigende Kosten . . . 75
Kapitel 17. Die Kostensteigerungen nach der Stopverordnung 78
Kapitel 18. Die Berücksichtigung von Kostensenkungen bei der Preisermittlung 82
Abschnitt C. Die Preisbildung auf Grund der Selbstkosten (LSOe).
Kapitel 1. Die Anwendungsmöglichkeiten der Selbstkostenrechnung . . 89
Kapitel 2. Der formale Aufbau der Kalkulation nach den LSOe. . . . 90
Kapitel 3. Die Abgrenzung zwischen Aufwand, Kosten und Gewinn . . 92
Kapitel 4. Die Einzelkosten 92
Kapitel 5. Die Gemeinkosten 95
Kapitel 6. Die kalkulatorische Abschreibung 96
Kapitel 7. Gesondert auszuweisende Kostenarten 99
Kapitel 8. Der kalkulatorische Gewinn 101
Abschnitt D. Die Preisbildung bei Verkäufen an das Ausland 105

Teil IV

Die Anwendung der Preisbildungsvorschriften

Abschnitt A. Die Preisbildung für den Verkauf an privatwirtschaftliche Inlandsabnehmer nach dem Spinnstoffgesetz und der Stopverordnung . . 109
Abschnitt B. Die Preisbildung für Lieferungen und Leistungen an öffentliche Auftraggeber 116
Abschnitt C. Die Preisbildung bei Verkäufen an das Ausland 123

Schrifttumsverzeichnis

A. Bücher

Behrens, Eberhardt, Kolbe, Martzloff, Die Preisbildung bei öffentlichen Aufträgen, Berlin 1939.

Engelsing-Glißmann, Preisbildung und Preisüberwachung, 1. und 2. Auflage, Berlin 1940.

Fischer-Heß-Seebauer, Buchführung und Kostenrechnung, Leipzig 1939.

v. Gottl-Ottlilienfeld, Friedr., Wesen und Grundbegriffe der Wirtschaft, Leipzig 1934.

Heß-Zeidler, Kommentar der RPOe und LSOe, Hamburg 1939.

Jessen, J., „Der gerechte Preis als allgemeines Problem der Gegenwart". Beitrag in der Veröffentlichung der Akademie für Deutsches Recht: „Der gerechte Preis", S. 7 ff., Berlin 1940.

Krebs, B., Die zulässigen Spinnstoffpreise, 3. Aufl., Berlin 1937.

Lehmann, M. R., Planvolles Rechnen in Betrieb und Gruppe, Berlin 1937.

Meier, A., Die Technik der Preisbildung nach der Spinnstoffgesetzgebung, Leipzig 1939.

Moeller, H., „Schwankender und fester Geldwert in ihrer Bedeutung für die Verwirklichung des gerechten Preises". Beitrag in der Veröffentlichung der Akademie für Deutsches Recht: „Der gerechte Preis", S. 180 ff.

Rentrop, W., Preisbildung und Preisüberwachung in der gewerblichen Wirtschaft, Hamburg 1937.

— Preisvorschriften und Wirtschaftspraxis, 2. Aufl., Stuttgart 1939.

Rieger, W., Einführung in die Privatwirtschaftslehre, Nürnberg 1928.

Schmalenbach, E., Selbstkostenrechnung und Preispolitik, 6. Aufl. 1934, Leipzig.

Schorp, G., Der Betriebsvergleich, Tübinger Dissertation, 1939.

Stöhr, Chr., Die „Stopverordnung", Berlin 1937.

Thiemann, G., Das Spinnstoffgesetz, Berlin 1936.

Wagner, J., Die Preispolitik im Vierjahresplan, Jena 1938.

— Gesunde Preispolitik (Reden und Aufsätze des R. f. Pr.), Dortmund 1938.

Walb, E., „Der gerechte Preis in der gewerblichen Wirtschaft", Beitrag in der Veröffentlichung der Akademie für Deutsches Recht: „Der gerechte Preis", Berlin 1940.

Weber, Adolf, Kurzgefaßte Volkswirtschaftslehre und Volkswirtschaftspolitik, Bd. II, Berlin 1940.

Wohlhaupt, Rentrop, Bertelsmann, Die gesamten Preisbildungsvorschriften, München 1939.

Der Kontenrahmen der Wirtschaftsgruppe Textilindustrie, 2. Aufl.

B. Zeitschriften und Zeitungen

Meinhold, W., Totale Preisbildung, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 149, 1939.

— Volkswirtschaftliche Grundsätze der Preispolitik, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 150, 1939, Heft 5.

— Die deutsche Kriegspreispolitik, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 151, 1940, Heft 6.
Roos, H. E., Preisbewegung und Preispolitik, „Der deutsche Volkswirt", Jahrg. 6, Nr. 12, Berlin 1937, S. 397 ff.
Mitteilungsblatt des R. f. Pr. I, Nr. 38 — A 24 — 4335 —
Textilzeitung Nr. 293, 1935.
Reichsgesetzblatt Teil I, Jahrg. 1923, S. 723.
— Jahrg. 1931, S. 699, 747.
1932, S. 180, 572.
1933, S. 490.
1934, S. 1085, 1200, 816, 317, 942.
1935, S. 1411.
1936, S. 816, 927, 955, 26.
1937, S. 881, 1351.
1938, S. 1623.
1939, S. 1609, 2028, 1495.
Reichsanzeiger Jahrg. 1936, Nr. 291.

Teil I

Einleitung

Abschnitt A

Die Entwicklung des Preisrechts nach 1933

Als sich nach der Beendigung des Weltkrieges zeigte, daß die während seiner Dauer erlassenen Preisgesetze die sich schnell steigernde Inflation nicht aufzuhalten vermochte, wurden sie nach und nach aufgehoben. Übrig blieben nur die Bestimmungen über die Auskunftspflicht, die neu zusammengefaßt wurden. Der Staat sicherte sich damit das Recht eines Einblickes in die wirtschaftlichen Verhältnisse gewerblicher und landwirtschaftlicher Unternehmungen, sowie der Verbände und Vereinigungen derartiger Unternehmer.

Der Umfang der Auskunftspflicht erstreckt sich nach dieser Verordnung, die auch heute noch in Kraft ist und inzwischen durch weitere Verordnungen (das Preisbildungsgesetz vom 28. 10. 36 — RGBl. I, S. 927, den Organisationserlaß vom 12. 12. 36 — RGBl. I, S. 816) in bezug auf den Kreis der Auskunftsberechtigten ergänzt worden ist, auf Angaben über wirtschaftliche Verhältnisse im allgemeinen, über Preise und Vorräte, sowie Leistungen und Leistungsfähigkeit von Unternehmungen und Betrieben.

Der nach der Währungsstabilisierung im Jahre 1924 einsetzende Konjunkturaufschwung ließ das Interesse an einer staatlichen Beeinflussung der Preisbildung zurücktreten.

Erst nach dem Hereinbrechen der schweren Krise im Jahre 1930 schuf sich der Staat mit der „Vierten Verordnung des Reichspräsidenten zur Sicherung von Wirtschaft und Finanzen und zum Schutze des inneren Friedens" vom 8. 12. 31 — RGBl. I, S. 699 —, durch Bestellung eines *Reichskommissars für Preisüberwachung* die Voraussetzung für einen Eingriff in die Preisgestaltung. In der „Verordnung über die Befugnisse des Reichskommissars für Preisüberwachung" vom 8. 12. 31 — RGBl. I, S. 747 — in der Fassung vom 15. 4. 32 — RGBl. I, S. 180 — wurden die Befugnisse und Aufgaben des neuernannten Preiskommissars, des Oberbürgermeisters der Stadt Leipzig, Goerdeler, zusammengefaßt. Er konnte Vorschriften oder Anordnungen über Preise

für Gegenstände oder für Leistungen zur Befriedigung des täglichen Bedarfs erlassen, auf die freiwillige Senkung hinwirken, aber auch die Preise, Preisspannen oder Zuschläge durch Vorschriften oder Verordnungen senken, sowohl unmittelbar als auch durch andere hierauf abzielende Maßnahmen.

Nachdem Ende 1932 der erste Reichskommissar für Preisüberwachung aus seinem Amte ausgeschieden war, wurden durch eine Verordnung vom 23. 12. 32 — RGBl. I, S. 572 — seine Aufgaben dem Reichswirtschaftsminister übertragen. Durch das „Gesetz über Übertragung der Aufgaben und Befugnisse des Reichskommissars für Preisüberwachung" vom 15. 7. 33 — RGBl. I, S. 490 — wurden diese Aufgaben und Befugnisse zwischen dem Reichswirtschaftsminister und dem Reichsernährungsminister aufgeteilt. Diese Regelung blieb bis zum November 1934 bestehen.

Die Übernahme der politischen Macht durch den Nationalsozialismus begründete den Anspruch des Staates auf die Führung der Wirtschaft. Dadurch stieg die Bedeutung der staatlichen Preispolitik als eines ausschlaggebenden Mittels der Wirtschaftslenkung und der Einkommensverteilung. Die Notwendigkeit einer stärkeren Einflußnahme auf die Preisbildung ließ die Zusammenfassung der Eingriffsmöglichkeiten in einer Hand zweckmäßig erscheinen. So wurde durch das „Gesetz über Bestellung eines Reichskommissars für Preisüberwachung" vom 5. 11. 34 — RGBl. I, S. 1085 — wieder ein Preiskommissar ernannt und durch das „Gesetz über die Erweiterung der Befugnisse des Reichskommissars für Preisüberwachung" vom 4. 12. 34 — RGBl. I, S. 1200 — der Aufgabenkreis erweitert und zwar auf alle Güter und Leistungen überhaupt. Allerdings war die Amtszeit des Reichskommissars durch das Gesetz von vornherein bis zum 1. 7. 35 befristet. Nach Ablauf dieser Amtszeit wurden durch den Erlaß des Führers und Reichskanzlers vom 1. 7. 35 die Aufgaben und Befugnisse des Reichskommissars auf die in Frage kommenden obersten Reichsbehörden aufgeteilt.

Mit der Verkündigung des 2. Vierjahresplanes trat das Bedürfnis einer strafferen Handhabung der Preisregelung wieder in den Vordergrund, zumal sich in der zweiten Hälfte des Jahres 1936 bei Gütern, deren Preisbildung nicht durch besondere Gesetze festgelegt war, eine starke Tendenz zur Preissteigerung bemerkbar machte.

Die Preissteigerungen im Sektor der Investitionsgüter mußten sich für den Staat als immer stärker hervortretendem Arbeitgeber unmittelbar als Verteuerung seines Bedarfs auswirken. Aber auch infolge der Interdependenz der Preise wäre auf die Dauer der Druck auf die Preise der Verbrauchsgüter spürbar geworden.

Mit dem „Gesetz zur Durchführung des Vierjahresplanes — Bestellung eines Reichskommissars für die Preisbildung" (Preisbildungsgesetz) vom 29. 10. 36 — RGBl. I, S. 927 — wurde ein neuer Preiskommissar bestellt mit Befugnissen, die weit über den früheren Rahmen hinausgingen (s. Abschnitt B, S. 12).

Auf Grund des § 3 dieses Gesetzes wurde die „Überleitungs-Verordnung zum Gesetz zur Durchführung des Vierjahresplanes" — Best. eines Reichskommissars für die Preisbildung vom 26. 11. 36 — RGBl. I, S. 955 — erlassen, die das Verhältnis des Preisbildungsgesetzes zum früheren Preisrecht regelt, ferner als künftige Grundlage des materiellen Preisrechts die „Verordnung über das Verbot von Preiserhöhungen" vom 26. 11. 36 — RGBl. I, S. 955 —, die sogenannte Preis-Stop-Verordnung, durch die zunächst jede Erhöhung der Preise für Güter und Leistungen aller Art über den Stand vom 17. 10. 36 bzw. in Sonderfällen vom 30. 11. 36 hinaus verboten wurde.

Infolge der Preisentwicklung auf den ausländischen Märkten ließ sich der absolute Preisstop für eingeführte Waren nicht aufrechterhalten. Durch die Verordnung über Preisbildung für ausländische Waren vom 15. 7. 37 — RGBl. I, S. 881 — wurden für die Preisbildung dieser Güter Sonderbestimmungen erlassen. Weitere Lockerungen folgten u. a. für den Bereich der Spinnstoff- und Lederwirtschaft, die in ihrer Rohstoffversorgung weitgehend vom Ausland abhängig sind.

Nachdem sich zeigte, daß der Preisstop, der zunächst nur als vorübergehende Maßnahme gedacht war, zur Regelung des Preisauftriebs beibehalten werden mußte, wurden weitere Sonderregelungen notwendig.

Durch die Verordnung über die Preisermittlung auf Grund der Selbstkosten bei Leistungen für öffentliche Auftraggeber vom 15. 11. 38 — RGBl. I, S. 1623 — wurden für die Aufträge der öffentlichen Hand, die im Zuge der Durchführung des 2. Vierjahresplanes an Bedeutung und Umfang zunahmen, neue Grundlagen für die Preisbildung nach Selbstkosten geschaffen.

Die durch den Anschluß Österreichs, des Sudetenlandes, des Memellandes, Danzigs und der neuen Ostgebiete an das bisherige Reichsgebiet aufgeworfenen Fragen des Preisangleichs wurden ebenfalls im Rahmen des oben genannten Preisbildungsgesetzes vom 26. 11. 36 geregelt.

Nach Ausbruch des Krieges trat die Notwendigkeit einer umfassenden Lenkung der Wirtschaft, zu der die Grundlage bereits durch den 2. Vierjahresplan gelegt war, zwecks einheitlicher Zusammenfassung der deutschen Wirtschaftskräfte noch stärker hervor. Die verstärkte Bindung der Wirtschaft im Kriege brachten die Abschnitte III und IV der Kriegswirtschaftsverordnung vom 4. 9. 39 — RGBl. I, S. 1609 — zum Ausdruck. Wegen des großen Einflusses jeder Erhöhung des Lohnniveaus auf die Preisbildung — einmal infolge der Bedeutung der Löhne als wichtigen Kostenfaktor, zum andern in ihrer Eigenschaft als Einkommen durch die Wirkung auf die Güternachfrage — wurde vom Reichsarbeitsminister durch die „Zweite Durchführungsbestimmung zum Abschnitt III (Kriegslöhne) der Kriegswirtschaftsverordnung" vom 12. 10. 39 — RGBl. I, S. 2028 — der umfassende Lohnstop angeordnet.

Eine Reihe weiterer Gesetze, Erlasse, Verordnungen usw. sicherten die

Anpassung der Preisstopverordnung an die durch den Krieg bedingte Veränderung der wirtschaftlichen Verhältnisse.

Abschnitt B

Der Umfang der Preisregelung

Die Erweiterung der Befugnisse und Aufgaben des Preiskommissars kommt mit dem Erlaß des Preisbildungsgesetzes vom 29. 10. 36 schon äußerlich darin zum Ausdruck, daß die Bezeichnung nicht mehr wie früher heißt „Reichskommissar für die Preisüberwachung", sondern „Reichskommissar für die Preisbildung". Zwar wurden bereits durch das Gesetz über die Erweiterung der Befugnisse des Reichskommissar für Preisüberwachung vom 4. 12. 34 diese Befugnisse des Reichskommissars über die Gegenstände und Leistungen des täglichen Bedarfs hinaus auf alle Güter und Leistungen ausgedehnt (s. o. S. 10). Aber seine Aufgabe bestand doch im wesentlichen in der Überwachung der Preise bzw. der Verhinderung oder Beschränkung der Preissteigerung. Die Überwachung beschränkte sich zudem meist auf das Stadium des Güterumlaufs, in dem diese an den Verbraucher übergingen. Eine wirksame Überwachung der Preise ist aber nur möglich, wenn sie sich auf alle Stufen der Produktion und des Handels ausdehnt, ferner auf alle Faktoren, die durch ihren Kostencharakter für die Bildung der Preise maßgebend sind. Die Änderung der Bezeichnung des Reichskommissars soll dartun, daß es seine Aufgabe ist, in die gesamte Preisentwicklung einzugreifen.

Durch den § 2 Abs. 1 des Preisbildungsgesetzes: „Der Preiskommissar ist ermächtigt, die zur Sicherung volkswirtschaftlich gerechtfertigter Preise und Entgelte erforderlichen Maßnahmen zu treffen" sind dem Preiskommissar umfassende Vollmachten erteilt worden. Es ist in sein freies Ermessen gestellt, „in welcher Weise er unter Wahrung der richtunggebenden Weisungen des Führers und des Beauftragten für den Vierjahresplan von seinen ... Befugnissen Gebrauch machen will" [1]). Der umfassende Charakter der Befugnisse des Preisbildungskommissars geht auch aus dem § 1 Abs. 1 des Preisbildungsgesetzes hervor: „Zur Überwachung der Preisbildung für Güter und Leistungen aller Art, insbesondere für alle Bedürfnisse des täglichen Lebens, für die gesamte landwirtschaftliche, gewerbliche und industrielle Erzeugung und für den Verkehr mit Gütern und Waren jeder Art, sowie für sonstige Entgelte wird ein Reichskommissar bestellt." Bemerkenswert hierbei ist die Bestimmung „sonstige Entgelte". Rentrop [1]) führt im einzelnen auf: „Beiträge, die von Organisationen erhoben werden", weiter „Arztkosten, Apothekergebühren, Krankenhauskosten, Gerichts- und Anwaltskosten, Gebühren für Notare, Gerichtsvollzieher usw.

1) Rentrop, Preisbildung und Preisüberwachung in der gewerblichen Wirtschaft, S. 15.

ferner die Entgelte für Theater, Konzerte, Kino, Rundfunk, Presse, Buchhandel". „Die Beiträge für die NSDAP. und ihre Gliederungen, für Organisationen des Reichsnährstandes und der gewerblichen Wirtschaft, für die Reichskulturkammer, die Anwaltskammer, Ärztekammer. Ferner für sonstige Verbände und Vereine, wie z. B. den Deutschen Sängerbund, den Kyffhäuserbund usw." Desgleichen werden besonders genannt: Versicherungsprämien sowie am Geld- und Kapitalmarkt Zinsen und Provisionen. Dementsprechend ist durch die Stopverordnung vom 29. 10. 36 jede Erhöhung dieser Entgelte verboten bzw. an eine Ausnahmebewilligung des Preiskommissars oder der von ihm beauftragten Behörden gebunden.

Die Zuständigkeit des Preisbildungskommissars erstreckt sich dagegen nach § 1 Abs. 2 des Preisbildungsgesetzes nicht auf die Überwachung und Gestaltung der Löhne und Gehälter. Die Regelung aller Lohn- und Tariffragen untersteht weiterhin den Reichstreuhändern der Arbeit bzw. den Sondertreuhändern der Heimarbeit.

Als im Zuge der Durchführung des Vierjahresplanes die Nachfrage nach Arbeitskräften, speziell Facharbeitern, immer lebhafter wurde, zeigten die Löhne und Gehälter überall eine steigende Tendenz. Diese Erscheinung drohte, wegen der engen Verflechtung von Lohn und Preis, das ganze Preisgefüge in Bewegung zu bringen. Allerdings bestand zunächst keine gesetzliche Handhabe, Lohnerhöhungen zu verbieten. Um diesem Mangel abzuhelfen, erließ der Beauftragte für den Vierjahresplan die Verordnung über die Lohngestaltung vom 25. 6. 38 — RGBl. I, S. 691. Diese Verordnung gibt den Reichstreuhändern und Sondertreuhändern der Arbeit die weitgehende Befugnis, „die Lohn- und Arbeitsbedingungen zu überwachen und alle Maßnahmen zu treffen, die erforderlich sind, um eine Beeinträchtigung der Wehrhaftmachung und der Durchführung des Vierjahresplanes durch die Einschränkung der Löhne und der sonstigen Arbeitsbedingungen zu verhindern. Sie sind insbesondere ermächtigt . . . auch unter Abänderung von Betriebs-Dienst-)Ordnungen und Arbeitsverträgen Löhne mit bindender Wirkung nach oben und unten festzusetzen."

In dem Runderlaß des Reichskommissars für die Preisbildung Nr. 68/38 vom 9. 6. 38 — III b 109—3984 — wird Kenntnis gegeben von einem Runderlaß des Reichs- und Preußischen Arbeitsministers an die Reichstreuhänder und Sondertreuhänder der Arbeit über die Zusammenarbeit mit den Preisbildungsstellen. In dem letzteren wird gefordert, die Zusammenarbeit mit den Preisbildungsstellen so eng wie möglich zu gestalten und bei jeder Preisänderung, die eine Lohnkostenerhöhung enthält, die Stellungnahme des Preisbildungskommissars bzw. der nachgeordneten Preisbildungsstellen einzuholen. Diese haben jeweils zu prüfen, wieweit solche Lohnkostenerhöhungen die Preisbildung auch anderer Wirtschaftszweige beeinflussen könnten.

Wenn somit auch weiterhin die Gestaltung der Löhne den Reichstreu-

händern der Arbeit vorbehalten bleibt, so ist doch nunmehr dem Preisbildungskommissar ein gewisser Einfluß auf diesen wichtigen Kostenfaktor eingeräumt.

Der § 4 des Preisbildungsgesetzes legt die Befugnisse des Preisbildungskommissars auf dem Gebiete des Preisstrafrechts fest, die weit über den Rahmen der Strafbefugnisse der früheren Preisüberwachungsbehörden hinausgehen. Demzufolge kann der Reichskommissar für die Preisbildung folgende Strafen bei Zuwiderhandlungen gegen seine Anordnungen beantragen bzw. verhängen:

1. Zuchthaus, Gefängnis, Haft oder Geldstrafe, letztere in unbegrenzter Höhe, oder Bedrohung mit einer oder mehrerer dieser Strafen;
2. Verhängung oder Bedrohung von Ordnungsstrafen in unbegrenzter Höhe;
3. Schließung und Untersagung der Fortführung von Betrieben oder der weiteren Tätigkeit auf dem Gebiete überhaupt;
4. Einziehung der Gegenstände, auf die sich die strafbare Handlung bezieht;
5. öffentliche Bekanntmachung des Urteils. Falls die Schwere des Falles eine schnelle und wirksame Verfolgung von Verstößen erforderlich macht, kann Anklage vor den Sondergerichten erhoben werden.

Aus dem Vorstehenden ergibt sich, daß der Rahmen der Befugnisse außerordentlich weit gespannt ist. Die Preispolitik kann im Gegensatz zu früheren festgelegten Maßnahmen als eine totale in jeder Beziehung angesprochen werden: „sie ist erschöpfend, umfassend in sachlicher Hinsicht; denn sie erstreckt sich auf die Preise aller jener Leistungen und Objekte, die überhaupt einen Preis erzielen können“ [1]). „Sie ist total in rechtlicher Hinsicht, denn ihre rechtlichen Hilfsmittel sind ebenso umfassend und weitreichend, so daß sie die preispolitischen Verwirklichungsmöglichkeiten genügend zu unterstützen, keineswegs aber zu beeinträchtigen in der Lage sind“ [1]). Sie ist weiter insofern total, „als sie sich nicht bloß auf die Preise als fertige Endergebnisse wirtschaftlicher Vorgänge erstreckt, sondern den Preisbildungsvorgang selbst ins Auge faßt, ihn regelnd zurückverfolgt bis in seine letzten und feinsten Verästelungen und Ursprungsgründe in den Tiefen wirtschaftlichen Geschehens“ [1]). Sie ist es auch in räumlicher Hinsicht, da sie nicht örtlich begrenzt ist, sondern das ganze Reichsgebiet umfaßt einschließlich der neu hinzugewonnenen Reichsteile (Ostmark, Sudetengau, Danzig, Memel und die neuen Ostgebiete).

---

1) W. Meinhold, Totale Preisbildung, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 149, 1939, S. 578 ff.

Abschnitt C

Die Organe der Preisbildung und Preisüberwachung

In dem „Erlaß über die Durchführung des Vierjahresplanes" des Beauftragten für den Vierjahresplan vom 22. 10. 36 wurde unter Ziffer IX angeordnet: „Die Preisüberwachung übt Oberpräsident und Gauleiter Wagner nach Maßgabe des zu erlassenden Gesetzes aus (unter Beibehaltung seiner bisherigen Aufgaben).

Firmierung: Beauftragter für den Vierjahresplan
Ministerpräsident Generaloberst Göring,
Reichskommissar für die Preisbildung."

Seinen Sitz hat der Reichskommissar für die Preisbildung nach § 1 Abs. 3 des Preisbildungsgesetzes in Berlin.

Die zur Durchführung des Preisbildungsgesetzes erforderlichen Reichsverordnungen und allgemeinen Verwaltungsvorschriften werden nach § 3 des Preisbildungsgesetzes grundsätzlich vom Beauftragten für den Vierjahresplan, Ministerpräsident Generaloberst Göring auf Vorschlag des Reichskommissars erlassen. Der Kommentar von Rentrop [1]) führt dazu aus: „Auf Anordnung des Ministerpräsidenten Generaloberst Göring wird die Vorschrift des § 3 in der Praxis so gehandhabt, daß alle Rechtsverordnungen und allgemeinen Verwaltungsvorschriften dem Beauftragten für den Vierjahresplan vorgetragen werden, daß dieser aber nur die besonders wichtigen selbst unterzeichnet. Die anderen Rechtsverordnungen und allgemeinen Verwaltungsvorschriften erläßt der Preisbildungskommissar nach eingeholter Zustimmung des Beauftragten für den Vierjahresplan im eigenen Namen."

Nach § 2 Abs. 3 des Preisbildungsgesetzes kann der Reichskommissar für die Preisbildung seine Aufgaben und Befugnisse mit Zustimmung des Ministerpräsidenten Göring ganz oder teilweise auf andere Stellen übertragen.

Mit der „Ersten Anordnung über die Wahrung der Aufgaben und Befugnisse des Reichskommissars für die Preisbildung — Organisationserlaß — vom 12. 12. 36 — Reichsanzeiger Nr. 291 — wurden für die Durchführung der Aufgaben des Preisbildungskommissars als nachgeordnete Preisbehörden eingerichtet:

1. Die Preisbildungsstellen.

Ihnen obliegt die „Festsetzung von Preisen, Preisspannen und Zuschlägen jeder Art, für einen räumlich begrenzten Bezirk". Sie erteilen Ausnahmebewilligungen nach § 3 der Preisstopverordnung, soweit solche „Aus volkswirtschaftlichen Gründen oder zur Vermeidung besonderer Härten" dringend erforderlich scheinen.

---

1) Rentrop, Preisvorschriften und Wirtschaftspraxis, IV B. 2. Forts.

Außerdem entscheiden sie über Beschwerden und Einsprüche gegen die von den Preisüberwachungsstellen verhängten Ordnungsstrafen oder über verfügte Geschäftsschließungen. Preisbildungsstellen sind in Preußen die Oberpräsidenten und in den andern Ländern die obersten Landesbehörden, in den neuen Reichsgauen die Reichsstatthalter.

2. Die Preisüberwachungsstellen.

Sie sind den Preisbildungsstellen untergeordnet. Preisüberwachungsstellen sind in Preußen und den Reichsgauen die Regierungspräsidenten bzw. in einigen Städten die Polizeipräsidenten, in Bayern und Sachsen die Kreisregierungen bzw. die Kreishauptleute, in Hamburg die Behörde für die Wirtschaft, in der Saarpfalz der Reichskommissar für das Saarland, in anderen Ländern die obersten Landesbehörden.

Sie haben die Einhaltung der Preisbestimmungen zu überwachen und bei deren Übertretung das Recht Strafanträge zu stellen, Strafen anzudrohen und Ordnungsstrafen zu verhängen (s. S. 14).

3. Untere Verwaltungsbehörden.

Die Preisüberwachungsstellen können ihre Aufgaben und Befugnisse z. T. auf die anderen Verwaltungsbehörden weiter übertragen, vor allem die Überwachung des Einzelhandels, der Handwerksbetriebe, der Miete und Pacht und des Grundstücksverkehrs. Sie können Ordnungsstrafen bis zu RM. 500.— verhängen und Strafanträge stellen.

4. Einfuhrüberwachungsstellen.

Den auf Grund der Warenverkehrsverordnung vom 4. 9. 34 — RGBl. I, S. 816 — geschaffenen 27 Einfuhrüberwachungsstellen, die an sich dem Reichswirtschaftsminister unterstehen, sind durch die Auslandswarenpreisverordnung vom 15. 7. 37 — RGBl. I, S. 881 — besondere Aufgaben und Befugnisse für die Preisbildung ausländischer Waren übertragen worden, nachdem sie auch früher bereits in die Preisbildung auf bestimmten Gebieten (z. B. unedle Metalle) eingeschaltet waren.

Der Ausbruch des Krieges führte keine Veränderung im Aufbau der Preisbehörden herbei. In den zur einheitlichen Zusammenfassung aller wirtschaftspolitischen Maßnahmen durch die „Verordnung über die Wirtschaftsverwaltung" vom 27. 8. 39 — RGBl. I, S. 1495 — gebildeten „Führungsstäben Wirtschaft" ist die Preisbildungsbehörde durch je einen „federführenden Sachbearbeiter für Preisfragen im Wehrkreis" vertreten.

Dem im Dezember 1939 geschaffenen „Generalrat für die Kriegswirtschaft", einer Arbeitsgemeinschaft sämtlicher Wirtschaftsressortvertreter, gehört der Preisbildungskommissar ebenfalls an.

Teil II

Grundzüge der staatlichen Preispolitik

Allgemeine Grundsätze

Unter den zahlreichen Mitteln der staatlichen Lenkung der Wirtschaft seit 1933 und insbesondere seit Ausbruch des Krieges standen die Maßnahmen auf dem Gebiet der Preispolitik stets im Vordergrund.

Es wäre allerdings falsch, anzunehmen, daß von vornherein bestimmte Anschauungen über den einzuschlagenden Weg in der Preispolitik bestanden hätten. Der Nationalsozialismus hat es immer abgelehnt, seine Auffassung von der Wirtschaft bestimmten Dogmen oder Richtungen unterzuordnen. So sagte der Führer in einer Rede im Jahre 1937: „. . . Es gibt als Dogma weder eine sozialisierte Wirtschaft, noch gibt es eine freie Wirtschaft, sondern es gibt nur eine verpflichtete Volkswirtschaft, d. h. eine Wirtschaft, der im gesamten die Aufgabe zukommt, einem Volke die höchsten und besten Lebensbedingungen zu verschaffen. Insofern sie dieser Aufgabe ohne jede Lenkung von oben aus dem freien Spiel der Kräfte heraus gerecht wird, ist es gut und vor allem für eine Staatsführung sehr angenehm; soweit sie auf irgendeinem Gebiet der ihr zukommenden Aufgabe als freie Wirtschaft nicht folgen kann, hat die Führung der Volksgemeinschaft die Pflicht, der Wirtschaft jene Anweisungen zu geben, die im Interesse der Erhaltung der Gesamtheit notwendig ist. Sollte aber eine Wirtschaft auf dem einen oder anderen Gebiet überhaupt nicht in der Lage sein, von sich aus die gestellten großen Aufgaben zu erfüllen, dann wird die Führung der Volksgemeinschaft andere Mittel und Wege suchen müssen, um den Erfordernissen der Allgemeinheit zu genügen . . ."

So wurden stets die Maßnahmen ergriffen, die für den gegebenen Augenblick unter den bestehenden Umständen dem zu erreichenden Zweck am besten angepaßt schienen. Die Zwecke wechselten, ebenso die Umstände und mit ihnen auch die preispolitischen Maßnahmen.

So wird man in ihrer zeitlichen Aufeinanderfolge vergeblich eine feste Linie oder Grundtendenz suchen. Andererseits liegt natürlich in der Entwicklung eine gewisse Zwangsläufigkeit in der Richtung auf den Umfang

der Preisregulierung. Bis zum Jahre 1933 bildeten sich die Preise frei nach dem jeweiligen Kräfteverhältnis von Angebot und Nachfrage, abgesehen von vereinzelten deflatorischen Eingriffen, denen aber keine nachhaltige Wirkung beschieden war. Entsprechend der geringen Kaufkraft war der Preisstand, wie stets in Zeiten tiefer Depression, sehr niedrig, besonders in dem durch privatwirtschaftliche Preisbindungen ungeschützten Sektor der Verbrauchsgüter.

Nach der Machtergreifung durch den Nationalsozialismus wurde als Ziel des 1. Vierjahresplans die Beseitigung der Arbeitslosigkeit bezeichnet. Das bedeutete erhöhte Kaufkraft für 6 bis 7 Millionen Arbeitskräfte samt ihren Familien, und eine entsprechende Steigerung der Nachfrage in erster Linie nach Konsumgütern. Die Finanzierung dieser zusätzlichen Kaufkraft erfolgte im wesentlichen durch Kreditschöpfung. Wenn diese auch z. T. „kompensatorischen Charakter“ [1]) trug, so mußte doch bald eine Tendenz zu Preissteigerungen zunächst auf dem Markte der Konsumgüter entstehen. Eine Erhöhung des Angebots war nur sehr langsam möglich, da wegen der Knappheit an Devisen die Einfuhr von Lebensmitteln und Rohstoffen hinter dem Import wichtigerer Güter zurückstehen mußte. — Göring: „Kanonen statt Butter.“ — Andererseits widersprach eine Verminderung des Realeinkommens der Lohnempfänger den sozialpolitischen Absichten der Staatsführung. So führte der Ministerpräsident Generalfeldmarschall Göring in seiner Rede im Berliner Sportpalast am 28. 10. 36 aus, daß „der deutsche Arbeiter bei festen und sich gleichbleibenden Löhnen auch feste und sichere Preise“ verlangen könne.

Deshalb wurde die einsetzende Preissteigerung durch Vorschriften über die Preisbildung von Textil- und Lederwaren unterbunden. Gleichzeitig wurden durch die Marktordnung für den Reichsnährstand für alle landwirtschaftlichen Erzeugnisse Festpreise eingeführt; diese ersten Preismaßnahmen betrafen also lebenswichtige Konsumgüter. Sie bezweckten den Schutz des Verbrauchers und die Stabilisierung des Reallohnes. Es handelt sich also in erster Linie um die Verwirklichung sozialer Gedanken.

Auf der anderen Seite mußte die Verteilung der knappen Güter, die sich in einer freien Wirtschaft durch die Preisgestaltung von selbst regelt, durch ein kompliziertes System von Kontingentierungen ersetzt werden, und zwar betraf dies zunächst die Zuteilung von Rohstoffen an die Industrie, nach Ausbruch des Krieges aller lebenswichtigen Güter an den Konsumenten durch Einführung des Marken- und Bezugscheinsystems.

Stand der soziale Gedanke des Verbraucherschutzes auch zunächst im Vordergrund, so traten doch andere Überlegungen hinzu. Preiserhöhungen der knappen Güter hätten für den Erzeuger erhöhte Gewinne bedeutet.

---

1) Weber, Adolf, Volkswirtschaftslehre und Volkswirtschaftspolitik, Bd. II, 1940, S. 10.

Diese Gewinne wären, zumindest im Sektor der Industrie, zu Investierungen benützt worden. Wegen der damals vorhandenen Möglichkeit, gewisse Investierungen steuerlich voll abzuschreiben, trat diese Tendenz besonders hervor. Hier bestand nun einerseits die Gefahr von Kapitalfehlleitungen durch Schaffung einer Überkapazität (vor allem in der Textilindustrie), andererseits mußte eine Beanspruchung der Kapitalgüterindustrie von dieser Seite her vermieden werden.

Für die Preispolitik im Sektor der Ernährungswirtschaft waren eine Reihe von Überlegungen z. T. außerwirtschaftlicher Natur bestimmend. Es galt zunächst die sogenannte Preisschere zwischen agrarischen und industriellen Produkten zu schließen. „. . . mußte die Preispolitik hier noch eine eigene Initiative entwickeln, um den so sehr erwünschten und auch gerechtfertigten Ausgleich zwischen Agrarpreisindex und industriellem Preisindex zu erreichen" [1]). Allerdings sollte auch hierbei der sozialpolitische Grundsatz nicht außer acht gelassen werden. „Wollte man diesen Tatsachen Rechnung tragen, so durfte man doch nicht etwa an Preiserhöhungen für bäuerliche Produkte zuungunsten des Verbrauchers denken. Deshalb wurden Maßnahmen nötig, die preispolitisch gefahrlos blieben, der Landwirtschaft jedoch die Erfüllung ihrer großen Aufgaben ermöglichten" [1]).

Diese Maßnahmen bestanden einerseits in einer Senkung der Preise für Düngemittel, andererseits in einer Verringerung der Handelsspanne zwischen Erzeuger und Verbraucher. „. . . Der Roggenpreis wurde um RM. 20.— je Tonne heraufgesetzt, ohne daß das Brot auch nur um einen Pfennig teurer wurde" [2]).

Gleichzeitig wurde die Preispolitik in den Dienst der Verbrauchslenkung gestellt: „. . . Immer wieder wurden beträchtliche Getreidemengen verfüttert und damit der Brotversorgung entzogen. Die Preispolitik hat sich als das wirksamste Mittel erwiesen, den Verbrauch auf den rechten Weg zu lenken. Zugleich ergibt sich auch, daß Verbrauchslenkung eine ganz zentrale und unteilbare Aufgabe der Preispolitik ist" [2]).

Zusammenfassend kann als Aufgabe der Preispolitik im Sektor der Ernährungswirtschaft bezeichnet werden: Die bäuerlichen Erzeugnisse sollten erstens aus der Marktverflechtung mit ihren wechselnden Preisen herausgelöst und zweitens die Preise so festgelegt werden, daß eine finanzielle Gesundung des Bauernstandes erzielt werden konnte, eine rein völkische Zielsetzung außerhalb aller wirtschaftlichen Rücksicht. Drittens sollte der unabhängig von Angebot und Nachfrage festgelegte Preis der landwirtschaftlichen Erzeugnisse so bemessen sein, daß er den Anreiz zu einer Ausdehnung der Erzeugung geben konnte durch Übergang zu einer intensiveren Bewirtschaftung des Bodens selbst bei steigenden Kosten.

1) J. Wagner, Die Preispolitik im Vierjahresplan, S. 12.
2) J. Wagner, a. a. O., S. 13.

Hier stand somit die Preispolitik im Dienste der Autarkiebestrebung des Vierjahresplanes. Das war übrigens auch der Fall bei der Konstruktion des Spinnstoffgesetzes, wo Kostenerhöhungen durch Übergang von ausländischen Rohstoffen zu neuen Werkstoffen in der Preisbildung Berücksichtigung finden konnten.

Die Preisbildung für die nicht lebenswichtigen Verbrauchsgüter und alle Investitionsgüter konnte zunächst sich selbst überlassen bleiben, da für die ersteren die sozialpolitischen Überlegungen fortfielen und bei den anderen das Angebot der Nachfrage angepaßt werden konnte, denn die Kapitalgüterindustrie war in ihrer Rohstoffversorgung vom Ausland weitgehender unabhängig, und es waren zunächst genügend freie Arbeitskräfte vorhanden, die für die Produktion herangezogen werden konnten. Eine Preissteigerung war deshalb nicht zu erwarten oder sie hielt sich in engen Grenzen. Da zudem der Staat für die Finanzierung der staatlichen Aufgaben den ganzen Kapitalmarkt beanspruchte, mußte dieser Industrie Gelegenheit gegeben werden, aus steigenden Erträgnissen, die zum größten Teil aus der Kostendegression infolge steigenden Beschäftigungsgrades erzielt wurden, eine Selbstfinanzierung der Erweiterungen von Anlagen vorzunehmen.

Infolge des Zusammenhangs oder der Interdependenz der Preise waren auf die Dauer allerdings auch Rückwirkungen auf die Preise der lebenswichtigen Verbrauchsgüter zu erwarten. So setzte im Jahre 1936 eine starke Aufwärtsbewegung der Preise ein. Der mit der Durchführung des 2. Vierjahresplanes verbundene erhöhte Bedarf an Kapitalgütern ließ weiteres schnelles Ansteigen der Preise befürchten, das zudem die festgelegte Relation zwischen Löhnen und Preisen gestört hätte.

So wurde im Oktober 1936 ein Preisstop für alle Güter und Leistungen erlassen. Der Preisbildungskommissar führt als Begründung zu diesen Maßnahmen an: „Die Verhältnisse in der deutschen Volkswirtschaft hätten bei dem Preisauftrieb und dem Warenhunger in der Weltwirtschaft eine Preisbewegung wachgerufen, die dem einzelnen großen Gewinn, dem ganzen Wirtschaftsorganismus aber Gefahr und Schaden gebracht hätten."

Hierbei wird sichtbar der Gesichtspunkt *des Verbraucherschutzes* in den Vordergrund gestellt. Besonders betont wird dieses noch einmal in einem Aufsatz des Preisbildungskommissars [1]): „Die deutsche Preispolitik kann mit Recht von sich behaupten, daß sie im Spiel der wirtschaftlichen Kräfte den Anwalt der Verbraucherschaft darstellte." Wir sehen hier die Auffassung vom Preis als Mittel der *Einkommensverteilung*. Diesem Ziel der volkswirtschaftlich zweckmäßigen Verteilung des Volkseinkommens dient unter anderem auch die wiederholte Regelung der Handelsspannen.

1) Wagner, Gesunde Preispolitik (Reden und Aufsätze des R. f. Pr.), Dortmund 1938, S. 125.

Der Preisstop war als keine endgültige Regelung gedacht, was auch in Anbetracht der Starrheit seines Prinzips einerseits und der Vielgestaltigkeit der Wirtschaft andererseits nicht möglich war, sondern, wie sich der Preiskommissar ausdrückt: „als Basis, von der aus auf den einzelnen Gebieten der Wirtschaft zu einer organischen Preisbildung vorgestoßen werden kann" [1]).

Diese Weiterentwicklung erfolgte zunächst durch Ausnahmebewilligungen für einzelne Waren oder für ganze Wirtschaftszweige „aus volkswirtschaftlichen Gründen oder zur Vermeidung besonderer Härten". Unter den „volkswirtschaftlichen Gründen" sind zu erwähnen Preiserhöhungen zur Lenkung der Erzeugung, speziell auf dem Gebiet der Ernährungswirtschaft, z. B. für Ölsaaten oder für Milch und Milchprodukte, oder zur Verbrauchslenkung.

In der Ausfuhr wird die Preisbildung als Mittel der Handelspolitik benutzt, insbesondere nach Ausbruch des Krieges, um die Ausfuhrpreise den teilweise künstlich gesteigerten Preisen für die Einfuhr aus anderen Ländern anzupassen.

Einen Sonderfall der Preisregelung stellen die „Leitsätze für die Preisermittlung auf Grund der Selbstkosten für öffentliche Auftraggeber", kurz LSÖe genannt, dar. Neben dem rein fiskalischen Interesse des billigen Einkaufs, vor allem für den gewaltigen Rüstungsbedarf, seitens des Staates oder anderer öffentlicher Auftraggeber steht der psychologische Gesichtspunkt der Vermeidung von Aufrüstungs- bzw. Kriegsgewinnen mit all ihren unerfreulichen Begleiterscheinungen.

In der amtlichen Begründung dieser Verordnung kommen allerdings in erster Linie die Besorgnisse zum Ausdruck, daß wegen der Interdependenz der Preise das allgemeine Preisniveau beeinflußt und demzufolge das Lohnpreisverhältnis gestört werden könnte. So heißt es im § 1 der „Richtlinien für die Preisbildung bei öffentlichen Aufträgen": „Das vom Führer und Reichskanzler gestellte wirtschaftliche und soziale Ziel . . . kann nur erreicht werden, wenn es gelingt, Preise und Löhne stabil zu erhalten. Die Leistungen (Lieferungen und Leistungen) für öffentliche Auftraggeber machen einen erheblichen Teil der Gesamterzeugung aus. Infolgedessen wird der Erfolg der Preispolitik entscheidend durch die Preise beeinflußt, zu denen die öffentlichen Stellen ihren Bedarf decken."

Bei Ausbruch des Krieges stand dem Staat in der seit langem eingefahrenen und größtenteils auch bewährten Preisregelung ein brauchbares Mittel zur Verfügung, die mit dem steigenden Bedarf eines Krieges in allen Ländern einsetzenden Preissteigerungstendenzen in Deutschland von vornherein wirksam zu unterbinden. So erwies sich die Preispolitik der vergangenen Jahre als wesentlicher Bestandteil der wirtschaft-

1) Wagner, Gesunde Preispolitik (Reden und Aufsätze des R. f. Pr.), Dortmund 1938, S. 125.

lichen Mobilmachung, und der Übergang zur Kriegswirtschaft konnte reibungslos erfolgen. „Es ist auf dem Gebiet der Preispolitik genau so wie auf allen übrigen Gebieten einer schon im Frieden planvoll von oben gesteuerten Wirtschaft: der Krieg macht keine wesensmäßige Neuorientierung und keine grundsätzlichen Umstellungen mehr erforderlich, sondern lediglich eine gradmäßige Veränderung, eine Intensivierung bereits erprobter und eingespielter Methoden. Die Tatsache, daß die derzeitige Kriegspolitik unter den gleichen ökonomischen, aber auch außerökonomischen Bedingungen steht wie die Aufbauarbeit und wehrwirtschaftliche Vorbereitungsarbeit der letzten Jahre, verschafft ihr gegenüber denjenigen kriegführenden oder wirtschaftlich in den Krieg verwickelten Staaten, die sich ebenfalls zu einer aktiven Preispolitik genötigt sehen, eine vorteilhafte Ausgangsstellung“ [1]).

Alle einzelnen Gesichtspunkte waren im Frieden dem Ziel untergeordnet, innerhalb des 2. Vierjahresplanes eine weitmögliche Unabhängigkeit vom Ausland zu erreichen, und das Ziel heißt während des Krieges, den Sieg zu erringen.

Abschnitt B

Der „volkswirtschaftlich gerechtfertigte Preis“

Das Preisbildungsgesetz vom 29. 10. 36 bezeichnet im § 2 Abs. 1 als die Aufgabe der Preispolitik im 2. Vierjahresplan die Sicherung „volkswirtschaftlich gerechtfertigter Preise und Entgelte“.

Was ist nun unter einem „volkswirtschaftlich gerechtfertigten“ Preis zu verstehen? Hier ist zunächst einmal eine Abgrenzung gegen den „gerechten Preis“ des Mittelalters, das justum pretium, erforderlich. Gerechtigkeit als verabsolutierte ethische Forderung ist unserem heutigen Denken fremd. Unsere Weltanschauung „strebt die gegenseitige Verknüpfung aller Lebensäußerungen und der sie bestimmenden Idee zur unlösbaren Einheit an“. Deshalb kann auch die Gerechtigkeit „nur eine Teilerscheinung, aber eine aus dem Wesen selbst folgende, der Wirklichkeit sein, in der die Idee ihren vollkommenen Ausdruck finden will“ [2]). „Jede materielle Ausdeutung der Preisrichtigkeit und damit der Preisgerechtigkeit bedarf des Bezuges auf gegebene, letztlich weltanschaulich bedingte Vorstellungen“ [3]).

Ein „gerechter“ Preis in diesem Sinne wird sich deshalb nicht allgemeingültig bestimmen lassen, sondern er richtet sich „nach den jeweiligen allgemeinen politischen und wirt-

1) Meinhold, Die deutsche Kriegspreispolitik, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 151, Heft 6, S. 677.

2) J. Jessen, Der gerechte Preis als allgemeines Problem der Gegenwart, S. 7.

3) H. Moeller, Schwankender und fester Geldwert in ihrer Bedeutung für die Verwirklichung des gerechten Preises, S. 180.

schaftlichen Verhältnissen“ [1]). Ausschlaggebend ist, welcher Zweck jeweils im Vordergrund steht, z. B. Verbraucherschutz, Verbrauchslenkung, Förderung der Erzeugung bestimmter Güter, Ausfuhr usw.

Der einzelne Unternehmer wird im allgemeinen nicht in der Lage sein, diese Verhältnisse zu überschauen. Rentrop schließt deshalb „Welcher Preis in einer einzelnen Epoche als volkswirtschaftlich gerechtfertigt anzusehen ist, kann ... im allgemeinen nur von der politischen Führung gesagt werden“. „Ist ein Preis behördlich bestimmt, so gilt dieser Preis als der im Sinne der staatlichen Führung volkswirtschaftlich gerechtfertigte Preis“ [1]).

Eine Reihe von Preisgesetzen enthalten nur Rahmenbestimmungen über die Bildung der Preise, deren Festsetzung im einzelnen bei den Unternehmern liegt. Dementsprechend weist der Preisbildungskommissar im Gegensatz zu Rentrop ausdrücklich darauf hin, daß es der nationalsozialistische Staat [2]) „prinzipiell nicht für wünschenswert“ hält, „wenn die Verantwortung für die Höhe jedes einzelnen Preises von der wirtschaftenden Persönlichkeit auf die Behörde übergeht. Im Gegenteil: das vom Nationalsozialismus aufgestellte Prinzip soll ja überall in der Wirtschaft selbst eindringen und durch seine innere Wirksamkeit zu richtiger Preisbildung führen“.

Allerdings gehört dazu „eine sehr tiefgehende Umstellung aller in der Wirtschaft tätigen Männer und ihre Ausrichtung auf die volkswirtschaftlichen Lehren und Forderungen des Nationalsozialismus“.

Da die Höhe der Preise nun von entscheidendem Einfluß auf die Einkommensverteilung ist, kann von einem gerechten oder volkswirtschaftlich gerechtfertigten Preis erst dann gesprochen werden, wenn „die Preisanteile der einzelnen Wirtschaftsgruppen am Endpreis dem Wert ihrer Leistung für die Volkswirtschaft entsprechen“ [3]).

In der gewerblichen Wirtschaft treten bei dem Problem der Bildung volkswirtschaftlich gerechtfertigter Preise vor allem zwei Fragen auf:

1. die Frage der Kostendeckung,
2. die Frage des Gewinnes.

Der für ein Erzeugnis erzielte Preis soll ja in der Regel mindestens so hoch sein, daß er die aufgewendeten Kosten deckt. Es werden allerdings in der Preisgesetzgebung zwei wesentliche Einschränkungen gemacht. Erstens heißt es, daß nur der „betriebsnotwendige“ Aufwand vergütet werden soll, so in den LSOe und im Runderlaß 65/37 (für die Textilindustrie), zweitens wird, vor allem bei der Anrechnung von Kostenerhöhungen, von „unvermeidbaren“ oder „nicht zu vermeidenden“ Kosten gesprochen. Derartige Aufwendungen sollen aus dem Gewinn gezahlt

1) W. Rentrop, Preisbildung und Preisüberwachung, S. 29.
2) J. Wagner, a. a. O., S. 9.
3) W. Meinhold, Volkswirtschaftliche Grundsätze der Preisbildungspolitik, S. 587.

werden. Allerdings ist in den letzten Jahren die Grenze zwischen Gewinn und Kosten recht flüssig geworden (s. unten).

Zu den Aufwendungen, die nicht „betriebsnotwendig" sind, gehören u. a. Abschreibungen für stillgelegte Anlagen, Werkswohnungen usw. und deren Instandhaltung, ferner Verluste an Beteiligungen, Anlageverkäufen, Kursverluste, gegebenenfalls die Differenz zwischen tatsächlichem und kalkulatorischem Zinsaufwand u. dgl. Die betriebswirtschaftliche Terminologie macht einen Unterschied zwischen Aufwand und Kosten, wobei der betriebsnotwendige Aufwand gleich Kosten gesetzt wird. Wenn hier nun von betriebsnotwendigen Kosten die Rede ist, so könnte man daraus eine weitere Einengung des Kostenbegriffes vermuten, was aber offensichtlich nicht gemeint ist. Jedenfalls kann den betriebsnotwendigen Kosten unterstellt werden, daß sie „volkswirtschaftlich gerechtfertigt" sind.

Das hat natürlich zur Folge, daß jeder Anreiz zur Kostensenkung, so wertvoll sie gesamtwirtschaftlich wäre, fortfällt, weil jede Ersparnis im Preis an den Abnehmer weitergegeben werden muß. Ob hier also von „volkswirtschaftlich gerechtfertigten" Preisen gesprochen werden kann, ist zumindest zweifelhaft. Die Erkenntnis ist offenbar auch bei den Preisbehörden vorhanden. Es sind Bestrebungen im Gange, die Preisgesetzgebung für die Textilindustrie neu zu fassen, wobei natürlich wegen der außerordentlichen Vielseitigkeit dieser Industrie und der Kompliziertheit der Verhältnisse eine einheitliche Regelung für alle Zweige kaum möglich ist [1]). Da, wo ganz besondere Härten vorliegen, ist ein gewisser Ausgleich durch Ausnahmebewilligungen geschaffen, die indessen sehr sparsam erteilt werden.

In den übrigen Sektoren der gewerblichen Wirtschaft bietet natürlich die Preisbildung nach der Stopverordnung einen starken Antrieb, die Kosten durch Rationalisierungsmaßnahmen auf technischem und organisatorischem Gebiet zu senken, soweit nicht die Knappheit an Arbeitskräften schon einen Zwang nach dieser Richtung hin ausübt. Jede Kostenersparnis bedeutet hier eine Erhöhung des Gewinnes, gegenüber anderen Unternehmungen eine Differentialrente.

Alle Preisbildung nach der Stopverordnung beruht auf den natürlichen, „eingefrorenen" Marktpreisen der Stichzeit. Da der seinerzeitige Marktpreis basiert auf den Kosten des am teuersten arbeitenden Betriebes, der noch zur Bedarfsdeckung herangezogen wurde, also auf Grenzkosten, ergab sich schon seinerzeit für alle Unternehmungen mit niederen Kosten eine Differentialrente.

Seit Ausbruch des Krieges sind, vor allem in der Verbrauchsgüterindustrie, die Kosten auf die Einheit gerechnet, allgemein gestiegen, da

1) Inzwischen ist für Baumwollspinnereien, Baumwollrohwebereien, Leinen, webereien und Tüllwebereien eine neue Preisregelung erlassen, bzw. vorgesehen die den Verhältnissen mehr gerecht wird.

infolge des geringeren Beschäftigungsgrades der auf die Produktionseinheit entfallende Anteil der fixen Kosten oder Zeitkosten sich erhöht hat.

Die Folge ist, daß u. U. die Kosten des Grenzbetriebes nicht mehr voll gedeckt sind. Ist die Erhaltung dieses Betriebes volkswirtschaftlich wichtig, kann ihm im Wege der Ausnahmebewilligung eine Preiserhöhung zugestanden werden.

Anders liegen die Verhältnisse natürlich bei den Unternehmungen, die für die Deckung des öffentlichen Bedarfs, vor allem des Rüstungsbedarfs, arbeiten. Hier hat die Steigerung des Beschäftigungsgrades vielfach zu weiterer Kostendegression geführt. (Wegen der besonderen Problematik der Kostendegression sei auf die Ausführungen im Teil III unten S. 78, hingewiesen.) Diese kommt dem öffentlichen Auftraggeber voll zugute, da die Preisbildung aller öffentlichen Aufträge auf Grund der Selbstkosten (geregelt in den LSOe) erfolgt.

Der Nachteil der Preisbildung auf Grund der Selbstkosten besteht natürlich auch hier darin, daß der Anreiz zur Erhöhung der technischen Produktivität[1]) fortfällt, da ja alle Kosten der jeweiligen Unternehmung im Preis gedeckt werden. In den LSOe wird allerdings die volle Kostendeckung bei „schuldhafter Unwirtschaftlichkeit" abgelehnt, aber das wird sich in der Praxis nicht immer leicht nachweisen lassen. Eine gewisse Sicherung ist in den Fällen gegeben, in denen für eine Leistung mehrere Unternehmer zu Preisangeboten herangezogen werden. Der § 8 Abs. 3 der RPOe bestimmt, daß hierbei „der Preisbildung ein mittlerer Wert der Selbstkosten" zugrunde zu legen ist. Auf der anderen Seite ist in den Preisbestimmungen für die Seifenindustrie der Versuch gemacht, den Unternehmer an einer Senkung der Kosten durch Erhöhung der technischen Produktivität teilhaben zu lassen. Doch dürfte der gebotene Anreiz zu gering sein, um sich voll auszuwirken. Mitteilungen über einen evt. Erfolg liegen noch nicht vor.

Zu den vermeidbaren Kosten rechnen u. a. übertarifliche Löhne und Gehälter, Sozialleistungen, die das orts- und brancheübliche Maß überschreiten, Beschaffungskosten, Roh- und Hilfsstoffkosten, soweit sie über das Übliche oder Vertretbare hinausgehen. Besondere Beachtung ist dieser Frage in den Preisanordnungen seit Ausbruch des Krieges zugewandt (s. auch Abschnitt C).

In den Fällen, in denen der Preis auf der Grundlage der Selbstkosten gebildet wird (LSOe), ist im allgemeinen eine volle Kostendeckung mög-

---

1) Der vielfach gebrauchte Ausdruck „Wirtschaftlichkeit" ist hier ausdrücklich vermieden, da der Begriff bisher nicht klar genug umschrieben ist (Lehmann, Planvolles Rechnen in Betrieb und Gruppe, S. 29 f., zählt 20 verschiedene „Wirtschaftlichkeitsvorstellungen" auf). Siehe hierzu auch Rieger, Einführung in die Privatwirtschaftslehre, S. 56 ff., ferner v. Gottl-Ottlilienfeld, Wesen und Grundbegriffe der Wirtschaft, 1934, S. 15 ff.

lich, nicht dagegen bei der Preisbildung nach der Stopverordnung bzw. nach dem Spinnstoffgesetz. Hier dürfen die Kosten kalkuliert werden, die in der betreffenden Vergleichszeit (18. 10. 36 bzw. 1. bis 21. 3. 34) Bestandteil des Preises bildeten. Inzwischen eingetretene Kostensteigerungen dürfen, von bestimmten Ausnahmen abgesehen, nicht berücksichtigt werden und müssen aus dem Gewinn gedeckt werden. In der Textilindustrie müssen sogar Kostensenkungen, etwa an Gemeinkosten, zu einer Preissenkung führen. Eine Kompensierung mit Kostensteigerungen anderer Kostenteile, außer bei Werkstoffen, ist nicht zulässig.

Allgemein kann gesagt werden: „Die betriebsnotwendigen und damit volkswirtschaftlich gerechtfertigten Kosten dürfen grundsätzlich nichts enthalten, was durch Erzeugung und Vertrieb weder der Art, noch bei verantwortungsvoller Betriebsführung dem Ausmaß nach für die abzugeltenden Leistungen nicht unbedingt erforderlich ist“ [1]).

Unter Berücksichtigung aller dieser Gesichtspunkte ist es erklärlich, wenn im Runderlaß des R. f. Pr. Nr. 134/38 gesagt wird: „Ich weise hierbei darauf hin, daß die Preisvereinbarungen auf Grund einer Selbstkostenermittlung stets die Ausnahme bleiben sollen. Dieser für die allgemeine Preisbildungspolitik nicht unbedenkliche Weg darf nur dann beschritten werden, wenn eine andere Art der Preisermittlung unmöglich ist.“ In bezug auf die Stellung des Gewinns zu der Bildung von „volkswirtschaftlich gerechtfertigten“ Preisen ist die Frage der Rechtfertigung zur Erzielung eines Gewinnes grundsätzlich wohl heute unbestritten. Rieger [2]) sagt: „Die Unternehmung ist eine Veranstaltung zur Erzielung von Geldeinkommen — hier Gewinn genannt — durch Betätigung im Wirtschaftsleben.“ Wenn diese Formulierung bei Rieger auch keine wirtschaftspolitische Forderung darstellt, sondern rein theoretisch, als Bestandteil seines Gedankengebäudes aufzufassen ist, so ist bei unserer heutigen Wirtschaftsverfassung eine Unternehmung zur dauernden Sicherung ihrer Existenz genötigt, Gewinne zu erzielen, allerdings mit der Einschränkung, die durch die besonderen Verhältnisse zur Zeit des Vierjahresplanes als die einer „belagerten Festung“ und erst recht die des Krieges geboten ist, nämlich „angemessene“ oder anders ausgedrückt „volkswirtschaftlich gerechtfertigte“ Gewinne.

Betrachten wir zunächst die Preisbildung nach der Stopverordnung, also auf der Basis der „eingefrorenen“ natürlichen Marktpreise, so erhebt sich die Frage, ob die Marktverhältnisse zu der Vergleichszeit für den Unternehmer mit durchschnittlichen Kosten die Erzielung von Gewinnen zuließen.

Der Preisbildungskommissar J. Wagner [3]) bemerkt zu dieser Frage, es

1) Walb, Der gerechte Preis in der gewerblichen Wirtschaft, S. 156.
2) W. Rieger, a. a. O., S. 44.
3) J. Wagner, a a. O., S. 8.

„konnte mit Sicherheit angenommen werden, daß am 18. Oktober 1936 nahezu alle Preise ihren krisenmäßigen Tiefstand aus der Vergangenheit längst überwunden und mindestens wieder einen volkswirtschaftlich gerechtfertigten, wenn nicht sogar privatwirtschaftlich besonders gewinnbringenden Stand erreicht hatten". Das schließt natürlich nicht aus, daß in manchen Fällen die Preise dieses Stichtages, mit all ihren Zufälligkeiten, keinen oder einen geringen Gewinn zuließen, daß also ein „volkswirtschaftlich gerechtfertigter" Gewinn, als einer angemessenen Vergütung für eine entsprechende Leistung, nicht in jedem Fall gegeben war. Doch war von vornherein die Möglichkeit einer Korrektur vorgesehen: „Da die Preisstopverordnung nicht am Ende, sondern am Anfang der Preispolitik stehen sollte, konnten vereinzelte Unstimmigkeiten oder auch Härten getrost in Kauf genommen werden. Die Möglichkeit der Ausnahmegenehmigung, die das Gesetz von vornherein enthält, ist das durchaus geeignete Mittel, um Härten und volkswirtschaftlich falsche Preislagen auszugleichen oder in Fällen von geringerer Bedeutung Abhilfe zu schaffen" [1]).

Die Möglichkeit zur Bildung oder Erhaltung von Differentialrenten, die diese Preisbildung in sich schließt, ist bereits oben behandelt worden. Die RPOe erkennen die Differentialrente bei der Bildung von Durchschnittspreisen ausdrücklich an (s. oben).

Die Frage des *Gewinnes* bei der Preisbildung nach individuellen Selbstkosten muß zunächst die Schwierigkeit einer klaren Abgrenzung zwischen *Kosten* und *Gewinn*, auf die bereits oben hingewiesen wurde, berücksichtigen.

So wird beispielsweise bei Personengesellschaften vom Gewinn ein Teil abgezweigt und als *Unternehmerlohn* den Kosten zugerechnet. Der Ausdruck „Unternehmerlohn" ist, weil paradox, eine unglückliche Prägung. Ein Unternehmer, der für seine Leistung einen „Lohn" bezieht, ist logisch gesehen eben kein Unternehmer. Dieser Konstruktion liegt der Gedanke zugrunde, eine vergleichbare Kostenbasis zu schaffen für Kapital- und Personengesellschaften bzw. Einzelkaufleuten des Handelsrechts, da in den Kosten der juristischen Personen die Gehälter des Vorstandes enthalten sind. Deshalb soll sich auch der einzusetzende *Unternehmerlohn* nach den Beträgen richten, die in einer Kapitalgesellschaft gleicher Art und Größe von den Vorstandsmitgliedern bezogen werden. Dieselben Gesichtspunkte liegen der Zurechnung des Kapitalzinses zum Gewinn zu grunde. Andererseits rechnen einige der nicht „*betriebsbedingten*" Aufwendungen, wie bereits oben ausgeführt, zum Gewinn, z. B. Spenden, Ausfuhrförderungsumlage usw.

Für die Berechnung des „*kalkulatorischen*" Gewinnzuschlags sind in den LSOe genaue Vorschriften enthalten (im einzelnen siehe Teil III, S. 101). Dabei ist der Gewinnsatz bei Kapitalgesellschaften in

1) J. Wagner, a. a. O., S. 8.

der Regel höher als bei Personengesellschaften oder Einzelkaufleuten, da bei den ersteren die Körperschaftssteuer mit einkalkuliert werden darf.

Es ist weiter zu prüfen, ob sich ein Gewinn volkswirtschaftlich rechtfertigen läßt, der so hoch bemessen ist, daß er eine Selbstfinanzierung von Anlagenerweiterungen ermöglicht. Roos [1]) verneint die Frage: „Es wäre darum bedeutend besser, diese neuen Anlagen bankmäßig durch Kreditschöpfung vorzufinanzieren, die Finanzierung in das künftige Ergebnis einzukalkulieren, als jetzt die Baukosten mit Hilfe der geradezu phantastischen Gewinne, d. h. den stark überhöhten Inlandspreisen aufzubringen."

Dazu wäre zu sagen, daß die Finanzierung von Anlagen mit Hilfe von kurzfristigen Bankkrediten immer ein gewagtes Unternehmen ist, das nicht zuletzt auch einen Teil Schuld an dem Zusammenbruch des Kreditsystems im Jahre 1931 trug. Ob eine nachträgliche Konsolidierung möglich ist, kann von vornherein nicht mit Gewißheit gesagt werden.

Im übrigen wird diese Frage weitgehend von der Kapitalmarktpolitik des Staates beeinflußt. Solange der Staat den Kapitalmarkt ausschließlich für sich in Anspruch nahm, mußte er dem Unternehmer Gewinne gestatten, die eine Selbstfinanzierung der Anlagen, vor allem, soweit sie im Rahmen der Durchführung des 2. Vierjahresplanes erforderlich waren, zuließen. Die Preise, die derartige Gewinne einschlossen, waren von der Kapitalmarktpolitik bestimmt. Soweit es sich um Preise für öffentliche Aufträge handelte, trug demzufolge der Staat die Kosten der Finanzierung und entnahm die Mittel hierfür selbst dem Kapitalmarkt. Im Jahre 1939 änderte die staatliche Wirtschaftsführung ihre Politik. Sie öffnete, wenn auch unter starker Kontrolle, den Kapitalmarkt der Privatwirtschaft, begrenzte dafür aber die Gewinnmöglichkeiten. Die Finanzierung der Anlagenausweitung erfolgte nun durch Ausgabe von Aktien oder Obligationen; die Preise, insonderheit für öffentliche Aufträge, konnten gesenkt werden. So teilt die Firma Krupp in Essen in ihrem Geschäftsbericht für 1939 mit, daß die — handelsbilanzmäßigen — Abschreibungen erstmalig nicht mehr die Anlagenzugänge deckten, was also demnach vorher der Fall war. Waren nun die Preise vor 1939, die eine Selbstfinanzierung erlaubten, oder diejenigen nachher, die die Art der Finanzierung ausschlossen, volkswirtschaftlich gerechtfertigt?

Letzten Endes läuft es also doch darauf hinaus, daß die Preise, die der Staat jeweils direkt oder indirekt bestimmt, und die seiner Preispolitik entsprechen, gerechtfertigt sind.

Schließlich wäre die Frage zu prüfen, ob die Preisbildung nach den LSOe eine Differentialrente zuläßt.

Zunächst sehen die LSOe die Möglichkeit vor, daß besondere unterneh-

---

1) Roos, Preisbewegung, und Preispolitik, in: Der Deutsche Volkswirt, Jahrgang 6, Nr. 12, Berlin 1937, S. 397.

merische Leistungen im Preis einen entsprechenden Entgelt finden. Außerdem erhalten in dem Falle, wenn mehrere Unternehmer zur Abgabe eines Angebots herangezogen, und die nach den Leitsätzen errechneten Durchschnittskosten als Preis vergütet werden, die Unternehmer mit niedrigen Selbstkosten eine Differentialrente, wobei es gleichgültig ist, ob diese Rente auf Vorteilen des Standortes oder der besonderen Tüchtigkeit des einzelnen Unternehmers beruht. Andererseits finden die Unternehmer mit höheren als Durchschnittskosten keine volle Kostendeckung.

Es werden also auch bei der Preisbildung nach Selbstkosten die Vorteile der Preisbildung im Konkurrenzkampf des freien Marktes beizubehalten versucht.

Abschließend kann gesagt werden, daß in Hinsicht auf die Bildung eines „volkswirtschaftlich gerechtfertigten" Preises der Preis auf der Basis der reinen Selbstkosten ein Notbehelf und dem Preis des freien Marktes auf Grund von Angebot und Nachfrage unterlegen ist. „Der betriebswirtschaftlich gefundene Preis kann nicht allein maßgebend sein, selbst dann nicht, wenn sich in ihm die Kosten, die Finanzlage, die Absatzmöglichkeiten, die sozialen Verhältnisse usw. widerspiegeln und er damit betrieblich richtig ist" [1]).

Solange die Bedingungen einer freien Marktpreisbildung allerdings wegen der Begrenzung des Angebots nicht gegeben sind, kann auf den Selbstkostenpreis nicht verzichtet werden.

Abschnitt C

Der „kriegsverpflichtete Preis"

Da die Wirtschaftsverfassung des 2. Vierjahresplanes bereits alle Merkmale einer „Wehrwirtschaft" trug, waren für die Umstellung auf die Kriegswirtschaft keine grundlegenden Verordnungen, sondern lediglich eine Intensivierung erprobter und bewährter Methoden erforderlich. So konnte auch die bisherige Preispolitik fortgesetzt werden, ohne daß es der Aufstellung neuer Preisbildungsgrundsätze bedurft hätte. Die besondere Anpassung an die Erfordernisse des Krieges fand ihren Ausdruck im Abschnitt IV der Kriegswirtschaftsverordnung vom 4. 9. 39, betitelt „Kriegspreise". Im § 22 dieser Verordnung wird die Forderung aufgestellt, daß „Preise und Entgelte für Güter und Leistungen jeder Art nach den Grundsätzen der ‚kriegsverpflichteten Volkswirtschaft' gebildet werden" müssen.

Das Auftauchen dieses neuen Begriffes erfordert die Beantwortung folgender Fragen:

1. Welcher Sinngehalt steht hinter der Forderung zur Preisbildung nach den Grundsätzen der kriegsverpflichteten Volkswirtschaft?
2. Inwieweit wird dadurch der bis dahin gültige Grundsatz der Bildung „des volkswirtschaftlich gerechtfertigten Preises" aufgehoben oder erweitert?

1) W. Meinhold, a. a. O., S. 588.

Die Bestimmung, die Preise nach den Grundsätzen der „kriegsverpflichteten Volkswirtschaft" zu bilden, soll die allgemeine Richtschnur des einzelnen Wirtschaftssubjektes sein, von der es sich in jedem konkreten Fall der Preisbildung leiten lassen soll und die als ethisches Postulat für die Ausdeutung und Auslegung der Einzelbestimmung ausschlaggebend ist.

In seinem Aufruf an das deutsche Volk vom 3. 9. 39 sagte der Führer: „Wenn der Soldat an der Front kämpft, soll niemand am Kriege verdienen ... Der brave Soldat an der Front soll wissen, daß uns sein Leben immer noch höher steht als das von Landesverrätern. Er soll aber auch wissen, daß in diesem Kampf erstmals in der Geschichte nicht von dem einen verdient wird, während die anderen verbluten. Wer daher glaubt, sich in diesen schicksalhaften Monaten oder Jahren bereichern zu können, erwirbt kein Vermögen, sondern holt sich den Tod."

Ferner erklärte Generalfeldmarschall Göring in seiner Rede in den Borsigwerken am 9. 9. 39: „Vor allem aber eins, meine Volksgenossen: das muß jetzt als ein eisernes Gesetz über uns stehen: ein Verbrecher ist, wer aus der Not des Krieges und des Volkes privaten Nutzen zieht. Verdienen wird jetzt weder groß noch klein geschrieben. Jetzt heißt es: die Pflicht tun und sonst nichts ... Wenn alle opfern müssen, dann können nicht einzelne Nutznießer dieser Opfer sein ... Das muß jeder wissen, und wer das nicht begreift, ob im Kleinen oder im Großen, der stellt sich außerhalb der Volksgemeinschaft."

Die Grundforderung des „kriegsverpflichteten" Preises geht also dahin, daß niemand aus dem Kriege mit seinem außerordentlichen Bedarf einerseits und der Verknappung an Arbeitskräften und Gütern andererseits irgendwelche Vorteile ziehen soll. Dieses Grundgesetz „soll jedem deutschen Wirtschaftler zum Bewußtsein bringen, daß er sein Preisgebaren mit der durch den Krieg für die Gesamtheit des deutschen Volkes geschaffenen Lage in Einklang zu bringen und zu halten ist. Wer bislang nicht die Verpflichtung gefühlt hat, gemeinnützig zu denken und zu handeln, muß sich umstellen, seine Preisstellung schnellstens überprüfen und korrigieren ..."[1]).

Für alle Arbeitnehmer wird durch die Festsetzung eines neuen Lohnstops im Abschnitt III der Kriegsverordnung eine Ausnützung der Knappheit an Arbeitskräften durch erhöhte Gehalts- und Lohnforderungen unmöglich gemacht. Für sie gilt naturgemäß auch der Grundsatz, daß niemand am Kriege verdienen soll.

Da die Lohnausgaben einen wesentlichen Faktor darstellen, soll auch durch diese Maßnahme einer Preissteigerung vorgebeugt werden. „Auch im Zusammenhang mit der Vorschrift des § 22 ergibt die Anwendung der Bestimmungen der §§ 23—24, daß die Preise unzulässige Aufwendungen für Löhne und Materialkosten nicht enthalten dürfen" [1]). Es ist

1) Aus dem Erlaß des Reichskommissars für die Preisbildung betr. Abschnitt IV — Kriegspreise — der Kriegsverordnung vom 9. 9. 39 — A 24 — 4335 — Mitteilungsblatt I Nummer 38.

auch untersagt, derartige Lohnsteigerungen etwa aus dem Gewinn zu decken. Soweit das bisher geschehen ist, müssen unzulässige Lohnerhöhungen rückgängig gemacht und die Preise entsprechend gesenkt werden. „Insbesondere dürfen Zahlungen hierfür nicht aus einem Gewinn entnommen werden, der nach den Grundsätzen einer kriegsverpflichteten Volkswirtschaft ein Übergewinn und daher nicht mehr zulässig ist. Es muß vielmehr in den Fällen, in denen aus dem Preis solche nicht mehr zulässigen Aufwendungen bestritten werden konnten, eine entsprechende Herabsetzung des Preises vorgenommen werden" [1]).

Der Unternehmer hat bei der Festsetzung des einzelnen Preises nicht nur zu prüfen, ob der geforderte Preis keine ungerechtfertigten Gewinne enthält, sondern auch ob die volle Deckung der Kosten zulässig ist. Gerade dieser letzteren Frage ist volle Beachtung zu schenken, besonders im Sektor der Erzeugungswirtschaft. Die Umstände des Krieges haben eine Reihe von Kostenerhöhungen zur Folge, wobei im einzelnen zu prüfen ist, wie weit sie auf den Käufer abwälzbar sind oder nicht. Bei den Kostenerhöhungen muß zunächst ein Unterschied gemacht werden zwischen solchen, die vermeidbar und anderen, die unvermeidbar sind. Kostensteigerungen, die irgendwie vermeidbar sind, geben unter keinen Umständen das Recht zur Abwälzung auf den Abnehmer, d. h. zu Preiserhöhungen. Die Kriegswirtschaftsverordnung legt jedem Unternehmer in dieser Hinsicht eine besondere Verantwortung auf. In der genannten Verordnung werden als Fälle dieser Art besonders erwähnt (Abschnitt IV § 23 Abs. 3): „Soziale Aufwendungen an die Gefolgschaft, die nicht in Gesetzen, Verordnungen oder Tarifordnungen zwingend vorgeschrieben sind, dürfen der Berechnung der Preise und Entgelte nur zugrunde gelegt werden, soweit sie betriebs- oder brancheüblich sind und dem Grundsatz sparsamer Wirtschaftsführung nicht widersprechen." (§ 24) „Güter und Leistungen jeder Art sollen nicht durch Werk- oder Hilfsstoffe, Frachtkosten oder sonstige Kosten verteuert werden, deren Verwendung oder Aufwendung nur durch eine besondere Beanspruchung eines Wirtschaftszweiges verursacht, aber nach Art, Menge und Bezugsort mit dem Grundsatz sparsamer Wirtschaftsführung nicht zu vereinbaren ist".

Bereits vor dem Kriege war vielfach die Tendenz zu beobachten, durch außergewöhnlich hohe freiwillige soziale Leistungen Arbeitskräfte anzulocken. Es war zu befürchten, daß nach Ausbruch des Krieges eine weitere Erhöhung dieser freiwilligen sozialen Leistungen zu einer Umgehung des Gehalts- und Lohnstops führen und gleichzeitig preiserhöhend wirken würde. Der Preisbildungskommissar bemerkt hierzu in der bereits zitierten Verordnung (a. a. O. Abs. 12): „Im Kampf um die menschliche Arbeitskraft und gefördert durch die Gewinnlage mancher Unternehmung — also zu

1) Erlaß des Reichskommissars für die Preisbildung, betr. Abschnitt IV Kriegspreise der Kriegswirtschaftsverordnung, a. a. O., Absatz 15.

Lasten der Allgemeinheit, insbesondere des Staates — sind diese Aufwendungen in der Vergangenheit vielfach in einem mit sparsamer Wirtschaftsführung nicht zu vereinbarendem Maße gesteigert worden. Es geht aber nicht an, daß ungerechtfertigt erhöhte soziale Aufwendungen auf den Abnehmer abgewälzt werden." Eine besondere Regelung wurde in diesem Rahmen für die Neueinführung von Gefolgschaftsversicherungen getroffen.

Durch den Krieg werden vielfach bestehende Bezugsquellen verstopft. Eine anderweitige Beschaffung erfordert höhere Frachtkosten und andere Aufwendungen. Das Verbot, derartige Frachterhöhungen bei der Preisbildung zu berücksichtigen, zwingt die Unternehmungen zu sorgfältigen Überlegungen und Berechnungen. Dasselbe gilt entsprechend in bezug auf die Aufwendungen für Werk- und Hilfsstoffe. „In einer geordneten Kriegswirtschaft muß jedem Unternehmer stets vor Augen stehen, daß selbst die Notstände eines Krieges nicht dazu verleiten dürfen, hemmungslos nach dem Grundsatz „Geld spielt keine Rolle" zu handeln. Bei Schwierigkeiten in der Beschaffung der Werk- und Hilfsstoffe ist stets zu prüfen, wie diese Schwierigkeiten auf billigstem Wege behoben werden können."

Sind dagegen Kostenerhöhungen unter allen Umständen unvermeidbar, so ist ihre Anrechnung in der Preisbildung trotzdem nicht in jedem Falle gestattet. Die Ersetzung bisher verwendeter Roh- und Hilfsstoffe durch andere kann im allgemeinen in einem erhöhten Preis Ausdruck finden. Beispielsweise ist die vermehrte Verwendung von Zellwolle statt Baumwolle oder der Ersatz von Baumwolle amerikanischer Provenienz durch russische kalkulierbar, desgleichen etwaige, infolge der Verwendung anderer Rohstoffe bedingte Kostensteigerungen durch erhöhte Arbeitskosten und Ausrüstungslöhne.

Aus alledem geht hervor, daß an die Bildung des „kriegsverpflichteten" Preises bedeutend strengere Anforderungen gestellt werden als an die Bildung des „volkswirtschaftlich gerechtfertigten" Preises. Ein Preis, der vor dem Kriege als „volkswirtschaftlich gerechtfertigt" angesehen werden konnte, ist dadurch in der Kriegswirtschaft nicht ohne weiteres zulässig. „Besonders hervorheben möchte ich, daß sich in Zukunft niemand mehr darauf berufen kann, sein Preis halte sich in den Grenzen der Preisstopverordnung. Ist er ungerechtfertigt hoch gestopt oder infolge Kostendegression übermäßig hoch geworden, so muß er nunmehr auf Grund der Vorschriften des § 22 KWVO. gesenkt werden. Entspricht der geforderte Preis gesetzlichen Sonderbestimmungen, wie sie beispielsweise für die Spinnstoff-, Leder- oder Bauwirtschaft erlassen sind, so wird er im allgemeinen dieser Forderung genügen, womit aber nicht gesagt sein soll, daß das Vorhandensein solcher Sonderregelungen von der durch § 22 gegebenen Verpflichtung entbindet" [1]).

1) Erlaß des Reichskommissars für die Preisbildung, betr. Abschnitt IV Kriegspreise der Kriegswirtschaftsordnung, a. a. O., Abs. 6.

Ein besonderes Problem bildet die Frage der Deckung einer Kostenprogression infolge verringerten Beschäftigungsgrades. Diese Frage hat naturgemäß in den ausgesprochenen Rüstungsbetrieben wenig Bedeutung. Sie ist aber aktuell in dem großen Sektor der Verbrauchsgüterindustrie, deren Absatz zugunsten des öffentlichen Konsums stark zurückgedrängt werden muß. Sinkt die Produktion beispielsweise auf die Hälfte des Vorkriegsstandes, so wird die Belastung an fixen oder Zeitkosten, auf die Produktionseinheit gerechnet, auf das Doppelte steigen. Eine Abwälzung dieser Kostenerhöhungen bei Verkäufen an privatwirtschaftliche Abnehmer ist nicht erlaubt. Handelt es sich dagegen um die Deckung des Bedarfs öffentlicher Auftraggeber, deren Preisbildung nach den LSÖe erfolgt, so ist die Möglichkeit zur Abwälzung gegeben, so seltsam dies auch scheinen mag.

Während eines Krieges, der bei längerer Dauer einen großen Kapitalverzehr darstellt, muß zugunsten des öffentlichen Bedarfs auch die Neuanschaffung von Investitionsgütern der Privatunternehmungen zurückgestellt werden, soweit solche Ersatzbeschaffungen nicht etwa für die Produktion kriegswichtiger Güter unbedingt erforderlich sind. Entsprechend den geringeren Investitionen gehen naturgemäß die Abschreibungen zurück. Es läge nur nahe, diese Verringerung der Abschreibungen durch die Bildung von Rücklagen für die spätere Nachholung dieser Investitionen auszugleichen. Eine Möglichkeit zur Einkalkulierung ist nach den bestehenden Vorschriften nicht gegeben.

Bei dem Umfang von Preisbindungen durch Kartelle, Syndikate oder ähnliche Zusammenschlüsse horizontaler Art ist die Basis der Bildung der gebundenen Preise von wesentlicher Bedeutung. In der Regel bildeten bislang die Kosten des am teuersten arbeitenden Betriebes innerhalb eines Kartells (des Grenzbetriebs) die Grundlage für die Preisfestsetzung. Die Kriegswirtschaftsverordnung (Abschnitt IV § 25) bringt auf diesem Gebiet eine einschneidende Änderung: „Sind gebundene Preise durch Selbstkosten von Betrieben bestimmt, die nur infolge der Bindung der Preise im Sinne des § 1 der Verordnung über Preisbindungen und gegen Verteuerung der Bedarfsdeckung vom 12. 11. 34 in der Fassung vom 11. 12. 34 . . . oder einer besonderen Beanspruchung ihres Wirtschaftszweiges in Betrieb erhalten oder wieder in Betrieb genommen worden sind, so müssen die Preise gesenkt werden.

Ferner sind Preise zu senken, die darauf beruhen, daß Betriebe auf Grund ihrer rechtlichen Stellung oder der tatsächlichen Verhältnisse oder wegen ihrer wirtschaftlichen Bedeutung ohne ausreichenden Wettbewerb sind."

Weitere Ausführungen dazu finden sich in dem bereits zitierten Erlaß des Preisbildungskommissars [1]). „Bei der Neuermittlung des Kostendurch

1) Erlaß des Reichskommissars für die Preisbildung, betr. Abschnitt IV Kriegspreise der Kriegswirtschaftsverordnung, a. a. O., Abs. 19.

schnitts innerhalb der verschiedenen preisregelnden Verbände haben die Zusammenschlüsse ihre Preise von jetzt an grundsätzlich nach den Kosten des mittelguten Betriebs auszurichten. Ferner müssen bei der Feststellung derjenigen Preise, deren Durchschnitt genommen werden soll, solche Betriebe außer acht gelassen werden, die nur infolge einer zeitweiligen besonderen Beanspruchung ihres Wirtschaftszweiges — geschützt durch die Preisbindung — in Betrieb erhalten oder wieder in Betrieb genommen worden sind, obwohl sie nach fachmännischem Urteil unter gewöhnlichen Umständen nicht wettbewerbsfähig sein würden.

Es ist demzufolge künftig damit zu rechnen, daß nicht alle Betriebe durch die neu festzusetzenden gebundenen Preise eine volle Kostendeckung erhalten.

Welche Maßnahmen bei Durchführung dieser Bestimmungen gegenüber unwirtschaftlich arbeitenden Betrieben zu ergreifen sind — Stillegung, Umstellung, Übernahme oder Subvention durch den Zusammenschluß u. a. — wird im Einzelfall von den zuständigen Ressorts bestimmt werden" [1]).

Die Frage des Gewinnes in der Preisbildung nach den Grundsätzen der „kriegsverpflichteten" Volkswirtschaft stellt eher noch schärfere Anforderungen an die Verantwortung des einzelnen Unternehmers als dies bei der Frage der Kostendeckung hervortrat. Jeder Unternehmer wird überprüfen müssen, ob sein Gewinnzuschlag unter diesen Gesichtspunkten gerechtfertigt ist.

In bezug auf die Differentialrenten wird in der Verordnung des Preisbildungskommissars [2]) ausgeführt: „Solche Differentialrenten enthalten, soweit sie gerechtfertigt sind, einen wichtigen Anreiz zur Leistungssteigerung; zugleich verschaffen sie dem mehrleistenden Betrieb die Möglichkeit, weitere Betriebsverbesserungen zu finanzieren. So sehr daher in einer auf das Leistungsprinzip gestellten Wirtschaft echte Differentialrenten berechtigt sind, wenn sie auf den an Leistung überdurchschnittlichen Betrieb beschränkt bleiben, so sind überhöhte ungerechtfertigt, da sie ohne Zutun der Betriebe nur durch die Bindung des Preises bei zeitweiliger besonderer Beanspruchung des Wirtschaftszweiges entstanden oder erhalten geblieben sind. Derartige überhöhte Differentialrenten sollen durch Preissenkungen nach den gekennzeichneten Richtlinien beseitigt werden."

Es wird hier also ein Unterschied gemacht zwischen echten Differentialrenten, die auf eine besondere Leistung des Unternehmers zurückzuführen sind und anderen, die vorübergehenden Charakter tragen und ihre Entstehung einer besonderen Nachfrage verdanken. Die ersteren werden auch während des Krieges als berechtigt anerkannt. Die letzteren dagegen werden als unzulässig betrachtet. Diese beiden Arten der Differentialrenten in der Praxis auseinanderzuhalten, wird allerdings oft unmöglich sein. Wel-

1) Ebd. Abs. 22.
2) Ebd. Abs. 20.

cher Teil des Gewinnes eine Differentialrente darstellt, ist im allgemeinen schon schwer zu bestimmen und ließe sich nur durch Betriebsvergleiche ermitteln. Nach einem anfänglichen Optimismus in bezug auf die Brauchbarkeit von Betriebsvergleichen sind in letzter Zeit eine Reihe von ernsten Bedenken dagegen laut geworden [1]).

Mit besonderem Nachdruck ist wiederholt darauf hingewiesen, daß bei der Preisbildung nach der Kriegswirtschaftsverordnung das Einkalkulieren besonderer Sicherheitsspannen für allgemeine Kriegswagnisse unzulässig ist. Als Beispiele derartiger Wagnisse werden genannt die „Gefahr von Betriebsstörung durch Kampfhandlungen oder durch den Wirtschaftskrieg, für spätere Umstellung des Betriebes auf Friedensarbeit" [2]). Es dürfen dementsprechend „Versicherungsprämien, Selbstversicherungszuschläge (Rückstellungen) oder Sonderabschreibungen für Vermögensschädigungen, Wiederaufbauten usw. infolge von Kampfhandlungen oder besonderer Anforderungen der Reichsverteidigung" in der Preiskalkulation nicht berücksichtigt werden.

Abschnitt D

Die Verfahren der Preisbildung

Es erscheint nun zweckmäßig, zunächst die verschiedenen Verfahren der Preisbildung zu untersuchen.

Es spricht für die Beweglichkeit der Preispolitik, daß sie sich nicht nur allen Veränderungen der wirtschaftlichen Lage anpaßt, sondern sich auch statt eines starren Prinzips sehr differenzierter Mittel bedient, um der besonderen Lage der einzelnen Wirtschaftszweige gerecht zu werden. So sehen wir bereits eine Reihe von Verfahren der Preisbildung vor uns.

1. Das Verfahren der Preisbildung auf Grund „eingefrorener" Marktpreise.

Dieses Verfahren der Preisbildung ist im Bereich der Produktionswirtschaft der gewerblichen Gütererzeugung heute vorherrschend. Die gesetzlichen Grundlagen hierfür sind die Stopverordnung und für Sonderbereiche der Wirtschaft als Ergänzung dazu das Spinnstoffgesetz und die Lederpreisverordnung. Ausgangspunkt dieser Preisbildung ist der Marktpreis einer bestimmten Vergleichszeit. Es handelt sich dabei nicht um einen allgemeinen, für alle verbindlichen Marktpreis, wie er etwa für bestimmte Güter an der Börse gebildet wird, sondern um einen Preis, der nicht nur von Unternehmung zu Unternehmung verschieden ist, sondern auch in bezug auf die Abnehmer differiert.

Die Preise, die unter die Stopverordnung fallen, dürfen über den Stand der Vergleichszeit hinaus nicht erhöht werden, sie sind seit diesem Zeit-

1) S. hierzu Schorp, Der Betriebsvergleich, Tübinger Dissertation 1939.

2) Erlaß des Reichskommissars für die Preisbildung, betr. Abschnitt IV Kriegspreise der Kriegswirtschaftsverordnung, a. a. O., Abs. 7.

punkt „eingefroren". Preiserhöhungen sind nur möglich auf Grund einer besonderen Ausnahmebewilligung. Es kann sich hierbei um generelle Ausnahmebewilligungen handeln, die für ganze Wirtschaftszweige oder bestimmte Gebiete gültig sind oder um Einzelbewilligungen. Die zuständige Behörde für derartige Ausnahmen vom Preisstop sind die Preisbildungsstellen, soweit sich nicht in besonderen Fällen der Preisbildungskommissar dieses Recht vorbehalten hat.

Bis zum Ausbruch des Krieges wurden solche Ausnahmebewilligungen dann erteilt, wenn besondere Härten vermieden werden sollten, oder die „Wirtschaftlichkeit" einer Unternehmung gefährdet war. Seit Kriegsbeginn ist der Maßstab für Ausnahmebewilligungen vom Preisstop strenger geworden. Sie dürfen nur dann erteilt werden, wenn die Erhaltung einer Unternehmung, deren Existenz durch den Stoppreis in Frage gestellt wäre, „volkswirtschaftlich wichtig" ist. Dies legt den Ausleseprozeß in der Wirtschaft, der sich bei einem freien Markt von selbst vollzieht, in die Hände des Staates, der dadurch einen außerordentlichen Einfluß auf die Wirtschaft gewinnt, aber auch eine große Verantwortung auf sich nimmt. Es tritt uns hier der Umfang der staatlichen Wirtschaftslenkung stark vor Augen.

In letzter Zeit ist das Bestreben zu erkennen, die Preisbildung nach der Stopverordnung bzw. den Sonderregelungen durch andere Verfahren, die den besonderen Gegebenheiten der einzelnen Wirtschaftszweige mehr angepaßt sind, zu ersetzen.

2. Das Verfahren der Preisbildung auf Grund der Selbstkostenrechnung.

Die Verfahren der Preisbildung auf Grund der Selbstkosten dienen einerseits der Festsetzung einer Obergrenze für nach sonst anderen Bestimmungen ermittelte Preise (z. B. in der Spinnstoffwirtschaft), andererseits der Preisermittlung bei Leistungen an öffentliche Auftraggeber, wenn sich auch neuerdings die Tendenz beobachten läßt, dieses Verfahren der Preisermittlung auf andere Bereiche auszudehnen. Richtlinien für die Preisermittlung auf Grund der Selbstkosten sind in den LSÖ niedergelegt (s. hierzu auch Teil III, S. 89 ff.). Auf die Bedenken, die einer Preisbildung nach den individuellen Selbstkosten der einzelnen Unternehmer entgegenstehen, ist bereits hingewiesen. Allerdings läßt sich diese Art der Preisbildung im Bereiche der Rüstungsaufträge kaum vermeiden, da die Stopverordnung mangels Vergleichbarkeit der Erzeugnisse mit zu früherem Zeitpunkt hergestellten Vergleichsartikeln nicht möglich ist und außerdem die Entstehung von Differentialgewinnen vermieden bzw. begrenzt werden soll.

3. Verfahren der starren Preisregelung.

Hierbei ist zu unterscheiden zwischen Festpreisen, Höchstpreisen und festen Preisspannen.

Festpreise sind eingeführt im Bereich der land- und forstwirtschaft-

lichen Erzeugung. Sie sind nur dort möglich, wo eine gut funktionierende Organisation die Einhaltung der Festpreise gewährleistet und eine genaue Kontrolle möglich ist, wie z. B. durch die Marktordnung des Reichsnährstandes in Verbindung mit dem Schlußscheinzwang. Die Höchstpreise unterscheiden sich von den festen Preisen dadurch, daß sie zwar nach oben begrenzt sind, aber im Gegensatz zu den Festpreisen nach unten unterschritten werden können.

Die Festsetzung der Festpreise erfolgt für die oberste Preisbehörde in Verbindung mit dem Reichsnährstand. Für Preise, die nur eine regionale Bedeutung haben, sind die örtlichen Preisbildungsstellen zuständig.

Die Höchstpreisfestsetzung erfolgt entweder durch die oberste Preisbehörde, z. B. für Altgummi und Gummiabfälle, für gebrauchte Schmieröle, für Hasen- und Kaninchenfelle, für das Droschkengewerbe, für Schornsteinfeger und Zündhölzer, oder durch die Einfuhrüberwachungsstellen, soweit es sich um bestimmte Importwaren handelt, beispielsweise für Silber, Eisenstahlschrott und Gußbruch, sowie für Papierspäne und Altpapier. Daneben können Höchstpreise auch durch die Preisbildungsstellen festgesetzt werden, wenn die Regelung über einen bestimmten örtlichen Bereich nicht hinausgeht.

Im ganzen gesehen kommt den Höchstpreisen nur eine relativ geringe Bedeutung zu, im Gegensatz zum Weltkrieg, wo die ganze staatliche Preisregelung auf dem System der Höchstpreise beruhte. Wie sich gezeigt hat, hat dieses System wenig Erfolg gehabt, da sich die Einhaltung der Höchstpreise schwer kontrollieren ließ.

Feste Preisspannen haben Bedeutung erlangt hauptsächlich im Bereich des Handels, des Einzelhandels sowohl als auch des Großhandels, z. B. im Handel mit Textilwaren, Papiertapeten, Rundfunkempfangsgeräten, Anlaß- und Beleuchtungsbatterien sowie Autoersatzteile und Autozubehör. Die Regelung bezieht sich nicht nur auf die eigentlichen Handelsspannen, die für jeden einzelnen gehandelten Gegenstand genau in v. H.-Sätzen festgelegt sind, sondern auch auf alle Mengen-, Sonder- und Treurabatte, wobei den besonderen Verhältnissen nach Wirtschaftszweigen und Wirtschaftsbezirken Rechnung getragen wurde.

Daneben ist in einigen Sonderzweigen der gewerblichen Gütererzeugung in letzter Zeit das Prinzip fester Spannen eingeführt worden. Es handelt sich hier z. B. für den Bereich der Baumwollspinnereien und der Rohbaumwollwebereien um die Festsetzung der sogenannten Margen, die alle Kostenbestandteile außer den Rohstoffkosten einschließlich Verarbeitungsverlust und die Betriebssondereinzelkosten umfassen. Diese Margen stellen keine festen Sätze dar, sondern Beträge, deren Höhe nach oben und unten begrenzt ist. Innerhalb dieses Rahmens wird für jede Unternehmung auf Grund besonderer Bestimmungen die Marge genau ermittelt und festgelegt.

Teil III

Das Preisrecht in der Textilindustrie

Abschnitt A

Abgrenzung des Geltungsbereichs der gesetzlichen Bestimmungen

Kapitel 1

Abgrenzung des sachlichen Bereichs

Es ist zunächst notwendig, klarzustellen, was innerhalb des Bereichs der Textilindustrie unter die Bestimmungen der Sondergesetze fällt.

Der § 1 des Spinnstoffgesetzes unterscheidet zwischen roh en Spinnstoffen und verarbeiteten Spinnstoffen:

„... Roh e Spinnstoffe sind alle Stoffe, die sich zum Verspinnen oder zum Verzwirnen eignen, außer Metallfäden und Papier. Verarbeitete Spinnstoffe sind alle mengenmäßig oder wertmäßig überwiegend aus rohen Spinnstoffen hergestellte Halb- oder Fertigwaren ohne Rücksicht, ob die Spinnstoffe versponnen sind oder nicht. Hierzu gehören auch Gewebe, Gewirke und Geflechte unter Verwendung von Papier oder Gummi oder unter Verwendung von Metallfäden, soweit sie der Bekleidung oder dem Schmuck anderer verarbeiteter Spinnstoffe dienen."

Demzufolge fällt unter das Spinnstoffgesetz nur das Verarbeiten, nicht das Bearbeiten von Spinnstoffen. Zu letzterem gehört das Färben, Bleichen, Mercerisieren usw. Es ist wichtig, auf den Unterschied zu achten, denn somit gehören die Ausrüstungsbetriebe, die sich viele Webereien, Strickereien, Wirkereien oder Spinnereien angeschlossen haben, nicht zum Geltungsbereich des Spinnstoffgesetzes, sondern lediglich der Stopverordnung, dabei ist der Stichtag für den Preisstop dann der 17. 10. 36 und nicht der 30. 11. 36. Schwierig ist die Beurteilung der Zuständigkeit des Spinnstoffgesetzes bei den Waren, die nur zum Teil aus Spinnstoffen hergestellt werden, z. B. Schuhen, Regenmänteln, Damenhüten. Im Gesetz heißt es hierzu (s. oben) „mengenmäßig oder wertmäßig überwiegend aus Spinnstoffen hergestellt".

Es ist deshalb zu prüfen:

1. ob der Mengenanteil von Spinnstoffen einer Ware überwiegt, wobei in erster Linie als Menge das Gewicht in Frage kommt;

2. ob der Spinnstoffanteil wertmäßig überwiegt. Der Anteil kann den Modeströmungen folgend von Jahr zu Jahr oder sogar von Saison zu Saison wechseln und damit auch die Zuständigkeit des Spinnstoffgesetzes.

Zur Textilindustrie im weiteren Sinne gehört auch die Bekleidungsindustrie. Sie bildet zwar innerhalb der Organisation der Wirtschaft eine Wirtschaftsgruppe für sich, rechnet aber im Sinne des Gesetzes zum Bereich der Textilindustrie.

Obwohl für die Lederindustrie besondere Preisbildungsgesetze erlassen worden sind, zählt die Lederbekleidung zur Bekleidungsindustrie und fällt nach der Verordnung über die Preisbildung für Lederbekleidung vom 23. 3. 38 unter die Zuständigkeit des Spinnstoffgesetzes:

„§ 1. Die höchstzulässigen Preise für Ledermäntel, Lederjacken, Lederwesten, Lederhosen und andere Bekleidungswaren aus Leder (Nr. 559 des Statistischen Warenverzeichnisses) sowie für Lederhauben, Lederkappen und Ledermützen (Nr. 541 des Statistischen Warenverzeichnisses) sind nach den Bestimmungen des § 17 des Spinnstoffgesetzes vom 6. 12. 35 (RGBl. I, S. 1411), nach den Vorschriften der Verordnung zur Preisbildung in der Spinnstoffwirtschaft vom 9. 12. 37 (RGBl. I, S. 1351) und den zu diesen Bestimmungen ergangenen oder noch ergehenden Vorschriften zu bilden.

Die Vorschriften der §§ 18 bis 22 des Spinnstoffgesetzes vom 6. 12. 35 (RGBl. I, S. 1411) finden Anwendung."

Kapitel 2

Abgrenzung des Geltungsbereichs zwischen Verkäufen im Inland und in das Ausland

Das Nebeneinander verschiedener Gesetze erklärt sich einesteils aus der historischen Entwicklung der Preisregelung, zum anderen aus der Berücksichtigung der Interessen der verschiedenen Abnehmerkreise und zwar:

1. inländische Abnehmer, diese wieder untergeteilt in
   a) privatwirtschaftliche Abnehmer,
   b) öffentliche Auftraggeber,
2. ausländische Abnehmer.

Da die ausländischen Märkte sich außerhalb der Verfügungsgewalt des deutschen Gesetzgebers befinden, kann der Staat hier naturgemäß nicht in dem Sinne marktregelnd eingreifen wie im Inland. Die eigentliche Preisgesetzgebung findet deshalb, wie darin ausdrücklich erwähnt, für die Ausfuhr keine Anwendung.

So heißt es im Spinnstoffgesetz § 17 Satz 1:

„Es ist verboten . . ., im Auslandsmarkt höhere Preise zu fordern . . ."

und in der ersten Einführungsordnung zur Verordnung über das Verbot von Preiserhöhungen vom 30. 11. 30 der Stopverordnung Abschnitt V:

„Auf den ausländischen Verkehr findet die Verordnung über das Verbot vom 26. 11. 1936 keine Anwendung."

Von dieser Ausnahme wird natürlich nur die unmittelbare Ausfuhr berührt. Zur unmittelbaren Ausfuhr rechnen sowohl der Verkauf des inländischen Herstellers an den ausländischen Käufer als auch der Verkauf des inländischen Erzeugers an den Exporthändler bei Waren, die zur Ausfuhr bestimmt sind.

Nicht zum ausländischen Verkehr gehören die von einem inländischen Hersteller an einen anderen inländischen Hersteller gelieferten Halbfabrikate, z. B. Garne, die zur Herstellung von Exportwaren bestimmt sind. Diese Frage wird ausführlich behandelt im Runderlaß 83/37 vom 30. 4. 37 Ziff. I Satz 1 und 2:

„1. Unter ausländischem Verkehr ist zu verstehen der Geschäftsverkehr im Ausland, der Durchfuhrverkehr durch das Inland, die Ausfuhr deutscher Waren nach dem Ausland und die Einfuhr von Waren nach dem Inland bis zum Einführer.

2. Wie ich bereits in meinem Erlaß an die Reichsgruppe Industrie vom 4. 3. 37 festgestellt habe, fallen unter den Begriff der Ausfuhr nach dem Ausland auch Verkäufe von Waren an Exporteure, soweit diese Waren in das Ausland versandt werden ..."

Ferner Ziffer II:

„... Verboten ist damit auch eine Preiserhöhung bei solchen Waren, die zur Herstellung von Ausfuhrwaren bestimmt sind. Die Lieferungen der Vorstufen eines Herstellers von Ausfuhrwaren sind daher nicht als ausländischer Verkehr im Sinne der Ersten Ausführungsverordnung vom 30. November 1936 anzusehen, auch dann nicht, wenn die von den Vorstufen gelieferten Waren nicht mehr verändert, sondern nur mit Ausfuhrwaren verbunden werden ..."

Eine Befreiung von der Stopverordnung kann aber im Wege der Ausnahmebewilligung erteilt werden. Entsprechende Anträge sind bei der zuständigen Wirtschaftsgruppe einzureichen. Runderlaß 83/37 Ziffer II:

„Um aber auch den Vorstufen des Herstellers von Ausfuhrwaren die Möglichkeit zu geben, von höheren Ausfuhrpreisen Nutzen zu ziehen, werde ich die Erteilung einer Ausnahmebewilligung gemäß § 3 der Verordnung über das Verbot von Preiserhöhungen vom 26. 11. 36 (RGBl. I, S. 955) zur Vornahme von Preiserhöhungen für bestimmte Waren, Warengattungen und Wirtschaftszweige mit Wirkung für das gesamte Reichsgebiet in wohlwollende Erwägung ziehen. Die Erteilung der Ausnahmebewilligung hängt u. a. von der Beibringung des Nachweises ab, daß diese Waren zur Herstellung von Ausfuhrwaren bestimmt sind. Den Anträgen muß weiterhin eine Stellungnahme der Beteiligten beigefügt werden."

Eine Ausnahmebewilligung wird allerdings nicht erteilt, wenn für das Ausfuhrgeschäft das Zusatzausfuhrverfahren in Anspruch genommen wird, laut Runderlaß 139/37 vom 26. 8. 37:

„Betrifft Preiserhöhung für die mittelbare Ausfuhr. In meinem Erlaß Nr. 83/37 vom 30. 4. 37 betr. ausländischer Verkehr habe ich den Vorlieferanten von solchen Waren, die zur Herstellung von Ausfuhrwaren bestimmt sind, die Genehmigung von Preiserhöhungen in Aussicht gestellt, wenn die im Ausland beobachtete Preissteigerung eine Beteiligung der deutschen Vorlieferanten an dem gestiegenen Erlös des Ausfuhrgeschäftes geboten erscheinen läßt. Eine Ausnahmebewilligung darf jedoch in den Fällen nicht erteilt werden, wenn das Ausfuhrgeschäft im Rahmen des Zusatzausfuhrverfahrens gefördert wird. In diesem Falle soll vielmehr die Steigerung des ausländischen Erlöses zunächst für eine Verringerung oder gegebenenfalls für einen Fortfall der Zusatzausfuhrvergütung in Anrechnung gebracht werden."

In bestimmten Fällen können also die Vorlieferungen für den Export den Ausfuhrsendungen gleichgestellt werden. Im allgemeinen aber zählen sie zu den Inlandsverkäufen und fallen entsprechend unter die Zuständigkeit der hierfür geltenden Gesetze.

Kapitel 3

Abgrenzung des Geltungsbereichs der Preisgesetze bei Verkäufen an privatwirtschaftliche und an öffentliche Abnehmer im Inland

Eine allgemeine Bestimmung enthält die Verdingungskartellverordnung vom 29. 3. 35, welche die Bildung von Submissionskartellen verbietet.

Für die eigentliche Preisermittlung bei öffentlichen Aufträgen müssen die „Richtlinien für die Preisbildung bei öffentlichen Aufträgen" vom 15. 11. 38, im folgenden kurz „RPOe" genannt, herangezogen werden.

Zunächst ist hierbei der Begriff „öffentliche Aufträge" (bzw. entsprechend „öffentlicher Auftraggeber") zu definieren. In § 2 Satz 2 der „RPOe" heißt es:

„Als öffentlicher Auftraggeber im Sinne dieser Richtlinien gelten alle Dienststellen des Reiches und der Länder (z. B. Wehrmacht, Polizei, Reichsarbeitsdienst, Reichsbahn, Reichspost, Reichsautobahn), die Gemeinden und Gemeindeverbände sowie anderer öffentlicher Körperschaften (z. B. Reichsnährstand)."

Und im Satz 3:

„Für die Partei, ihre Gliederungen und angeschlossenen Verbände werden gleichlautende Richtlinien erlassen."

Die obige Aufzählung soll nur beispielhaft, aber nicht erschöpfend sein. Ebenso darf der Begriff Dienststellen nicht zu eng ausgelegt werden. Es spielt dabei keine Rolle, in welcher Rechtsform der öffentliche Auftraggeber nach außen hin auftritt. Auch Gesellschaften des privaten Rechts können unter Umständen als öffentliche Auftraggeber zu betrachten sein.

Diese Richtlinien fordern ebenfalls den „volkswirtschaftlich gerechtfertigten Preis". Die Ermittlung dieses Preises kann erfolgen auf der Grundlage:

1. des Marktpreises,
2. des Selbstkostenpreises.

Es ist also zunächst zu klären,

1. was ist hier unter Marktpreis zu verstehen und was unter Selbstkostenpreis;
2. wann kommt der Marktpreis in Frage und wann der Selbstkostenpreis.

Über die erste Frage gibt § 4 Satz 1 und 2 der Richtlinien Auskunft:

„Die bestehenden Preisvorschriften (z. B. die Verordnung über das Verbot von Preiserhöhungen — Preisstopverordnung —, ... das Spinnstoffgesetz ...) gelten auch bei Leistungen für öffentliche Auftraggeber. Diese haben deshalb zu prüfen, ob der festzusetzende oder zu vereinbarende Preis sich im Rahmen dieser Vorschriften hält. Sie können überdies vom Lieferer eine schriftliche Erklärung des Inhalts verlangen, daß die Preisvorschriften eingehalten sind."

Daraus geht hervor, daß für den Bereich der öffentlichen Aufträge ebenfalls die Stopverordnung bzw. das Spinnstoffgesetz ihre Gültigkeit haben, was in der Praxis unverständlicherweise häufig übersehen wird und bei einer Kontrolle der Preisüberwachungsstellen zu unangenehmen Überraschungen führt.

In § 5 der Richtlinien werden die allgemeinen Grenzen für die Anwendung dieses Marktpreises gegeben:

„Der Preis, der nach den Vorschriften der Preisstopverordnung zulässig ist, ist der höchst zulässige Preis. Der gesetzliche Höchstpreis ist aber keineswegs immer gleichbedeutend mit dem volkswirtschaftlich gerechtfertigten Preis. Die öffentlichen Auftraggeber haben daher bei Erteilung von Aufträgen zu erwägen, ob der geforderte, gemäß den Vorschriften der Preisstopverordnung zulässige Preis gerechtfertigt erscheint oder Tatsachen vorliegen, die einen geringeren Preis rechtfertigen."

Anschließend wird zur Begründung gesagt:

„Dies kann z. B. dann der Fall sein, wenn die durch die öffentlichen Auftraggeber veranlaßten Leistungen etwa infolge von Massenerzeugung zu einer Kostensenkung führen und dadurch die Voraussetzung zu einer Preissenkung schaffen. Dies schließt auf der anderen Seite gleichzeitig die Verpflichtung ein, die Preise nicht unter die dem Auftraggeber zumutbare Grenze zu senken."

In § 7 wird dann ausgeführt, was an Stelle des Marktpreises gesetzt werden soll:

„Wenn auf Grund der vorstehenden Bestimmungen ein Preis nicht festgestellt werden kann ... oder der nach § 5 (oben) gesetzliche Preis ungerechtfertigt hoch erscheint oder ein gebundener Preis überschritten werden soll, hat die Preisermittlung nach den Vorschriften der „Leitsätze für die Preisermittlung auf Grund der Selbstkosten bei Leistungen für öffentliche Auftraggeber (LSDe) vom 15. 11. 38 (RGBl. I, S. 1623) zu erfolgen."

Wesentlich für unsere Zwecke ist hier nur die Berufung auf die ungerechtfertigte Höhe des Preises.

Es wird also die Anwendung des Selbstkostenpreises gefordert, für den allerdings, im Gegensatz zum Runderlaß 65/37 Satz 3, in den „LSDe" genaue Anweisungen gegeben werden.

Kapitel 4

Abgrenzung des Geltungsbereichs des Spinnstoffgesetzes und der Stopverordnung

Die Stopverordnung enthält ein Verbot der Erhöhung von am Markt erzielten Preisen. Der Ausgangspunkt der Preisbildung ist der Marktpreis eines Stichtages. Die verschiedenen Runderlasse bestimmen, wie weit dieser Preis überschritten werden darf.

Gleichzeitig ist bei der Preisermittlung der Runderlaß 65/37 Satz 3 heranzuziehen, der den Zweck hat, durch den Selbstkostenpreis den eigentlichen Stoppreis nach oben zu begrenzen. Im Gegensatz zu anderen Industriezweigen war in der Textilindustrie der Preis des Stichtages kein

völlig freier Marktpreis mehr. Er war bereits in seiner Obergrenze festgelegt durch das Spinnstoffgesetz. Das Spinnstoffgesetz ist also durch die Stopverordnung nicht ersetzt, eher ergänzt.

Der festgestellte Stoppreis ist deshalb daraufhin zu prüfen, ob er nach dem Spinnstoffgesetz gültig gewesen wäre. Ist der Stoppreis höher als der Preis auf der Basis des Spinnstoffgesetzes, so gilt der letztere, denn dann war der Stoppreis ja ungerechtfertigt. Ist der Stoppreis dagegen niedriger, so muß dieser eingesetzt werden, da der Stoppreis nur eine Grenze nach oben, nicht aber nach unten festlegt. Es handelt sich um einen Höchstpreis, aber um keinen Richtpreis oder festen Preis.

Dieselbe Ansicht finden wir auch bei Wohlhaupt, Rentrop-Bertelsmann[1]):

„War der Preisstand am 30. 11. 36 schon nach den Vorschriften des Spinnstoffgesetzes zu hoch, so müssen die Preise auf die nach dem Spinnstoffgesetz zulässigen Preise zurückgeführt werden. Eine Überschreitung der Preise vom 30. 11. 36 ist aber unzulässig, auch wenn das nach den Vorschriften des Spinnstoffgesetzes zulässig wäre, da durch die Verordnung vom 26. 11. 36 auch für die im Spinnstoffgesetz geregelten Preise eine obere Grenze gezogen worden ist, die nunmehr im Interesse des letzten Verbrauchers nicht mehr überschritten werden darf. Bei Zuwiderhandlungen finden neben den Strafbestimmungen der Verordnung vom 26. 11. 36 die des Spinnstoffgesetzes Anwendung."

Der Runderlaß 182/37 läßt allerdings gewisse Ausnahmen zu, die im nächsten Abschnitt ausführlich behandelt werden. Auch darüber hinaus kann nach der „Verordnung zur Preisbildung in der Spinnstoffwirtschaft" vom 9. 12. 37 der Fall eintreten, daß an Stelle der Stopverordnung das Spinnstoffgesetz wieder voll zuständig wird. Es erschwert naturgemäß die Preisermittlung außerordentlich, daß an die Stelle einer Bestimmung deren zwei treten, die mit durchaus verschiedenen Begriffen arbeiten und an Unklarheiten und Vieldeutigkeiten einander nichts nachgeben.

Ein Unternehmer, der seine Produktion auf die private und die öffentliche Bedarfsdeckung eingestellt hat, und das dürfte überwiegend der Fall sein, hat nach dem Gesetz zu ermitteln:

1. den Marktpreis nach zwei verschiedenen Verordnungen:
   a) Spinnstoffgesetz
   b) Stopverordnung,
2. den Selbstkostenpreis nach zwei verschiedenen Prinzipien:
   a) RE. 65/37 Satz 3
   b) „LSDe".

1) Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann, Die gesamten Preisbildungsvorschriften II 15, S. 9.

Abschnitt B

Die Preisbildung auf der Grundlage „eingefrorener Marktpreise"

Kapitel 1

Die Grundsätze der Preisermittlung nach dem Spinnstoffgesetz und der Stopverordnung

Das Wesen der Preisermittlung nach dem Spinnstoffgesetz und der Stopverordnung besteht darin, daß der Marktpreis einer genau festgelegten Vergleichszeit zum Ausgangspunkt gemacht wird und die Erhöhung bestimmter Kostenfaktoren zugeschlagen werden darf, dagegen die Senkung aller Kostenbestandteile abgezogen werden muß.

Außerdem ist gleichzeitig durch eine Kalkulation auf Grund der tatsächlichen Selbstkosten zuzüglich eines angemessenen Gewinnes zu prüfen, ob der auf der obengenannten Basis errechnete Preis „volkswirtschaftlich gerechtfertigt" ist. Dies ist der Weg der normalen Preisermittlung.

Treten nun Fälle auf, in denen auf einen früher erzielten Preis nicht Bezug genommen werden kann, ist ebenfalls ein Preis auf der Basis der Selbstkosten zu errechnen, aber ohne Gewinnzuschlag. Lediglich eine Verzinsung des Kapitals darf im Preis berücksichtigt werden.

Da die einzelnen Bestimmungen der obengenannten Gesetze nicht immer ganz eindeutig sind und die bisher darüber veröffentlichten Ansichten der verschiedenen Kommentatoren oft sehr auseinandergehen, ist es erforderlich, zunächst die Begriffe zu klären und abzugrenzen.

Beide Gesetze, das Spinnstoffgesetz und die Stopverordnung mit den ihrer Auslegung und Ergänzung dienenden Runderlassen, Ausführungsbestimmungen, Verordnungen usw. enthalten erstens Preiserhöhungsverbote, sie fixieren also den Preis auf einen bestimmten Zeitpunkt und legen zweitens fest, unter welchen Umständen und in welchem Ausmaße die Erhöhung dieser fixierten Preise zulässig oder eine Senkung erforderlich ist, und drittens enthalten sie Bestimmungen für die Prüfung der Obergrenze dieser Preise.

Die Fragestellung muß demzufolge lauten:

1. Was ist hier unter „Preis" zu verstehen, der angebotene oder der erzielte, der Einzel- oder Durchschnittspreis usw?
2. Auf welchen Zeitpunkt ist der Preis fixiert.?
3. Wie erfolgt die Preisermittlung, falls an diesen Zeitpunkten kein Preis vorliegt?
4. In welchen Fällen können die Preise erhöht werden?
5. In welchem Umfang kann die Preiserhöhung stattfinden?
6. In welchen Fällen muß der Preis gesenkt werden und in welchem Umfang?

7. Wie sind gebundene Preise zu behandeln?
8. Nach welchen Grundsätzen ist die Preisobergrenze zu ermitteln?

Diese Fragen müssen für das Spinnstoffgesetz und die Stopverordnung getrennt beantwortet werden, da diese in wesentlichen Punkten voneinander abweichen.

Kapitel 2

Definition des Begriffes „Preis"

a) Nach dem Spinnstoffgesetz

Das Wort „Preis" ist zunächst ein allgemeiner Begriff, dessen genauere Umschreibung durch ein entsprechendes Beiwort erfolgt. Die Nationalökonomie kennt eine Reihe von Preisbegriffen, z. B. den objektiven Preis, den subjektiven Preis, den Marktpreis, den Monopolpreis, den gebundenen Preis, den Höchstpreis, Mindestpreis usw. Die Preisgesetzgebung der letzten Jahre hat auch in der Wirtschaft verschiedene neue Preisbegriffe geläufig gemacht, z. B. den Selbstkostenpreis, den volkswirtschaftlich gerechtfertigten Preis, den Stichtagpreis, den Vergleichspreis, den Preis der Marktlage, den Preis des gleichartigen Geschäfts, den konstruierten Preis, den Mischpreis usw., ohne daß man sich der Mühe unterzogen hätte, diese neuen Begriffe immer eindeutig zu definieren. Diese Arbeit hat man den Kommentaren überlassen, die, wie wir sehen werden, in den wenigsten Fällen zu einer einheitlichen Begriffsbestimmung gekommen sind.

Wenn nun das Spinnstoffgesetz den Preis einer festgelegten Vergleichszeit zum Ausgangspunkt für alle späteren Berechnungen der zulässigen Verkaufspreise einer Ware macht, so muß zunächst klargestellt werden, ob damit der in dieser Vergleichszeit durch einen Verkaufsvertrag *erzielte* oder ob der *angebotene* oder der *fakturierte* Preis gemeint ist. Das Gesetz spricht vom erzielten Preis, dadurch scheidet der angebotene Preis von vornherein aus. Es bleibt nur die Frage offen, ob der Preis des *Verkaufsabschlusses* oder der *Vertragserfüllung* maßgebend ist. Die Ansichten über diese Frage gehen auseinander, doch kann es sich dem Sinn des Gesetzes nach nur um den Preis der in der Vergleichszeit *abgeschlossenen* Verkäufe handeln. Diese Auffassung vertritt auch Meier [1]). „Um die *Verkäufe* geht es, nicht um den Versand." Auch die Praxis der Preisüberwachungsbehörden faßt den Ausdruck „erzielt" so auf.

Diese Feststellung ist von wesentlicher Bedeutung, denn Abschluß und Erfüllung eines Vertrages liegen oft Monate auseinander, und soweit

1) A. Meier, Die Technik der Preisbildung nach der Spinnstoffgesetzgebung, S. 20.

nicht auf Lager gearbeitet und vom Lager verkauft wird, deckt sich der Unternehmer in der Regel erst auf Grund der Verkaufsabschlüsse mit Rohstoffen ein. Für die später zu behandelnde Berechnung der zulässigen Kostenerhöhungen spielt diese Frage eine große Rolle. Es sei ferner noch darauf hingewiesen, daß gewöhnlich der Vertragsabschluß erst seine Gültigkeit mit der Auftragsbestätigung seitens der Firma, und nicht mit dem Verkaufsakt des Vertreters erlangt. Maßgebend ist dann der Zeitpunkt der Auftragsbestätigung.

Es ist nun möglich, daß in der Vergleichszeit für dieselbe Ware verschiedene Preise erzielt wurden. Welcher Preis ist zum Vergleich heranzuziehen? Das Spinnstoffgesetz spricht vom „überwiegend" erzielten Preis. Damit ist aber nicht festgelegt, was unter „überwiegend" zu verstehen ist. Die Auffassungen darüber gehen ebenfalls auseinander. Nach Stöhr [1]) „sind die in der Mehrzahl der Fälle erzielten Preise herauszusuchen" und er schlägt dann vor, daraus einen „Mittelwert" zu errechnen. Was hier unter Mittelwert verstanden werden soll, ob das arithmetische Mittel, der gewogene Durchschnitt, der häufigste oder wichtigste Wert, wird offen gelassen.

Quassowsky [2]) meint „genau einen gewogenen Durchschnitt zu errechnen, ist nicht erforderlich, vielmehr können einzelne ganz aus dem Rahmen fallende Abschlüsse unberücksichtigt bleiben". Bei Thiemann [3]) wird „überwiegend" dem „durchschnittlich" gleichgesetzt. Krebs [4]) führt an, daß als der überwiegend erzielte Preis derjenige anzusehen ist, der „in den meisten Einzelfällen, also bei den meisten einzeln vergleichbaren Verkäufen bezahlt worden ist". Dieser Ansicht schließen sich auch Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann [5]) an:

„Maßgebend ist der gegenüber einzelnen Abnehmergruppen (Großhändlern, Gemeinschaftseinkäufern, Einzelhändlern usw.) bei einzelnen Waren, unter Berücksichtigung der Mengen, am häufigsten erzielte Preis. Z. B. Artikel 42/100 wurde an Abnehmer, die Einzelhändler sind, verkauft in folgenden Mengen:

500 m zu RM. 3.— je m
250 m zu RM. 3.10 je m
400 m zu RM. 3.10 je m
700 m zu RM. 3.05 je m
950 m zu RM. 2.98 je m

Der überwiegend erzielte Preis liegt nach diesem Beispiel bei den Verkäufen zum Preise von RM. 2.98 je m. Wesentlich ist ferner, daß nur Waren und deren Preise miteinander verglichen werden, die der Art, Güte und Menge nach vergleichbar sind. Dies ist insbesondere auch zu beachten, wenn für verschiedene Abnahmemengen verschiedene Preise gestellt werden."

---

1) Christian Stöhr, Die Stopverordnung, S. 86.
2) Zit. nach Meier, a. a. O., S. 21.
3) G. Thiemann, Das Spinnstoffgesetz, S. 134.
4) B. Krebs, Die zulässigen Spinnstoffpreise, S. 18.
5) Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann, Die gesamten Preisbildungsvorschriften IV, T. 1, S. 11.

Diese letztere Auffassung entspricht weitgehend der Praxis der Preisüberwachungsorgane und kann deshalb der praktischen Anwendung bedenkenlos zugrunde gelegt werden.

Die Verkaufspolitik der einzelnen Unternehmungen rechnet von vornherein mit verschiedenen Abnehmergruppen. In vielen Firmen bestehen 4 bis 5 verschiedene Preislisten. Es taucht nun die Frage auf, ob innerhalb jeder dieser Abnehmergruppen der überwiegend erzielte Preis festzustellen ist oder nur der überwiegend erzielte Preis in der Hauptgruppe, auf den die eigentliche Kalkulation zugeschnitten ist. Die Preise der übrigen Abnehmergruppen werden dann gewöhnlich durch Zu- oder Abschläge von dieser Grundklasse errechnet. Das erstere Verfahren würde der bisherigen Handhabung in den Unternehmungen widersprechen, wird auch vom Gesetzgeber wohl nicht beabsichtigt sein. Für den Fall, daß diese Zu- oder Abschläge in der Vergleichszeit in Prozenten ausgedrückt waren, ist allerdings darauf zu achten, daß für die spätere Preisermittlung nicht dieselben Prozentwerte beibehalten werden dürfen, sondern nur die Zu- oder Abschläge in absoluten Werten. War z. B. der Grundpreis in der Vergleichszeit RM. 5.— und wurden darauf Zuschläge von 5% bzw. 10% gemacht, so sind die daraus zu errechnenden Reichsmarkbeträge von 5% auf RM. 5.— = RM. 0,25 und 10% auf RM. 5.— = RM. 0,50 für alle späteren Preisermittlungen zugrunde zu legen. Eine andere Handhabung wird als Verstoß gegen die Preisgesetze angesehen und entsprechend bestraft.

b) Nach der Stopverordnung

Im Runderlaß 1/37, „Erläuterung der Verordnung über das Verbot von Preiserhöhungen" vom 26. 11. 36 § 3 Abs. 3 Satz 3 heißt es: „Daraus folgt, daß der an den Stichtagen erzielte Preis (Entgelt) für alle weiteren Verträge gilt, die nach dem Stichtag . . . getätigt werden." Somit gilt das unter a Gesagte auch für die Stopverordnung. Es ist hier ebenfalls vom erzielten Preis die Rede. Allerdings ist nach dem zitierten Runderlaß nicht mehr vom überwiegend erzielten Preis auszugehen, sondern es tritt eine Individualisierung aller Vertragsabschlüsse an dessen Stelle. Daß diese Auslegung bei der meist großen Zahl von Abnehmern einen außergewöhnlichen Arbeitsanfall verursacht, liegt auf der Hand. Aber der bereits erwähnte Runderlaß 1/37 legt dies im § 3 Abs. 3 und 4 ausdrücklich fest:

„Nach Wortlaut und Zweck der Verordnung darf der Preisstand des Stichtages unter keinen Umständen überschritten werden. Daraus folgt, daß der an den Stichtagen erzielte Preis (Entgelt) für alle weiteren Verträge gilt, die nach den Stichtagen von den gleichen Partnern getätigt werden."

„Ist von den Vertragspartnern an den Stichtagen kein Vertrag geschlossen worden, so ist der Preis zugrunde zu legen, der mit einem gleichartigen

Partner an den Stichtagen in einem Vertrage über Güter oder Leistungen von gleicher Art, Güte und Menge vereinbart worden ist."

Da naturgemäß an einem einzelnen Tage, dem Stichtag, auf den sich die Stopverordnung bezieht, mit verhältnismäßig wenigen Abnehmern Abschlüsse „über Güter von gleicher Art, Güte und Menge" getätigt wurden, muß in den meisten Fällen versucht werden, einen „gleichartigen Partner" festzustellen, „gleichartig" in Hinsicht auf Bezugsmengen, Bonität, Zahlungs- und Lieferungsbedingungen: Siehe auch Runderlaß 1/37 Abs. 3 Satz 5 „diese Grundsätze gelten auch hinsichtlich der Vergünstigungen (Rabatte, Skonti usw.), die einem Vertragspartner an den Stichtagen eingeräumt worden sind". Auch jeder, der neue Vertragsbeziehungen anknüpft, ist also bei Preisvergünstigungen so zu behandeln wie ein gleichartiger Vertragspartner. Sind nun am Stichtag Abschlüsse nur mit einer Art von Abnehmern, z. B. Großhändlern, zustande gekommen und auch bei denen wieder nur mit solchen bestimmter „Bonität", so muß der Vergleichspreis auf eine andere Art ermittelt werden. Diese Frage wird in einem anderen Zusammenhang später behandelt werden. Es ist jedenfalls ersichtlich, daß die ganze künftige Preisgestaltung einer Unternehmung weitgehend von den Zufälligkeiten dieses einen Stichtages abhängig ist.

Kapitel 3

Die Vergleichszeit

a) Nach dem Spinnstoffgesetz

Wie in Kapitel 1 bereits ausgeführt wurde, werden die Preise auf einen bestimmten Zeitpunkt festgelegt oder fixiert. Der § 17 Abs. 1 des Spinnstoffgesetzes bestimmt als Vergleichszeit den Zeitraum vom 1. bis 21. März 1934. Diese Zeitspanne ist aus einem früheren Gesetz, der „Verordnung zur Verhinderung von Preissteigerungen auf dem Textilgebiet" vom 19. 4. 34 (RGBl. I, S. 317) übernommen worden. Für den Fall, daß in diesem Zeitraum eine Ware von „gleicher Art, Güte und Menge" nicht verkauft wurde, läßt die Handhabung der Preisüberwachungsbehörde eine gewisse Ausdehnung zu, etwa rückschreitend bis zum 15. 2. und vorschreitend bis zum 15. 3. 34. Dies bezieht sich allerdings nicht auf die Ermittlung des „überwiegend" erzielten Preises. Bei ausgesprochenen Saisonartikeln ist der Rückgriff auf die vorhergehende Saison, wie etwa bei der Stopverordnung, nicht erlaubt. Man muß in dem Fall einzelne zufällige Nachlieferungen heranziehen, was u. U. mit großen Härten verbunden sein kann, oder es ist der „Preis der Marktlage" anzuwenden.

b) Nach der Stopverordnung

In der Stopverordnung ist als allgemeiner, für die gesamte deutsche Wirtschaft gültige Stichtag der 17. 10. 36 festgelegt. Durch die „Erste

Ausführungsverordnung zur Verordnung über das Verbot von Preiserhöhungen (Stopverordnung)" vom 30. 11. 36 Abs. 2 ist für die Preise, die durch das Spinnstoffgesetz geregelt sind, eine Ausnahme gemacht und als Stichtag der 30. 11. 36 bestimmt.

Durch den Runderlaß I/37 vom 30. 1. 37 Abs. 8 ist für Saisonartikel eine Sonderregelung geschaffen worden. Es heißt dort:

„Bei saisonbedingten Gütern und Leistungen ist in allen Fällen, in denen die Ermittlung des höchstzulässigen Preises im Sinne der obigen Ausführungen nicht möglich ist, auf den Preisstand der letzten für Güter und Leistungen dieser Art in Frage kommenden Saison des Vorjahres zurückzugehen."

Wie bereits gesagt, weicht die Stopverordnung in diesem Punkt vom Spinnstoffgesetz ab.

Kapitel 4

Die Ermittlung des Vergleichspreises

a) Nach dem Spinnstoffgesetz

Bei den verhältnismäßig kurzen Zeitspannen, die als Vergleichszeit zugelassen sind, werden für viele Erzeugnisse überhaupt keine Abschlüsse stattgefunden haben. Das trifft in besonderem Umfang auf die Stopverordnung zu, aber auch für das Spinnstoffgesetz, vor allem für Saisonartikel und darüber hinaus für die Waren, die zu jener Zeit noch gar nicht in der Art und Güte hergestellt worden sind, entweder überhaupt nicht oder von der betreffenden Unternehmung nicht. Wie ist nun in derartigen Fällen zu verfahren?

Das Spinnstoffgesetz sagt in § 17 Satz 1:

„Es ist verboten, höhere Preise zu fordern . . ., als der Verkäufer in der Zeit vom 1. bis 21. März 1934 bei Verkäufen, die nach Art, Güte und Menge vergleichbar sind, überwiegend erzielt hat."

Und in § 17 Satz 2:

„Liegen für einen Verkäufer vergleichbare Abschlüsse in der Zeit vom 1. bis 21. März 1934 nicht vor, so darf der Preis denjenigen nicht überschreiten, der der Marktlage vom 21. März 1934 entspricht."

Ist also ein dem heute hergestellten Erzeugnis vergleichbarer Gegenstand in der Vergleichszeit bereits verkauft worden, so muß der seinerzeit erzielte Verkaufspreis der jetzigen Preisermittlung zugrunde gelegt werden. Der Vergleich bezieht sich auf „Art, Güte und Menge". Die Begriffe „Art und Güte" sollen dabei nicht zu eng ausgelegt werden. Die einschlägigen Kommentare erwähnen hierzu (Wohlhaupt Rentrop Bertelsmann) [1]):

„Völlige Gleichheit der Waren ist nicht erforderlich. Es ist auch nicht notwendig, daß die artgleichen Gegenstände stets aus dem gleichen Werkstoff und in der gleichen Ausführung hergestellt werden wie im März 1934. Bei der

1) Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann, a. a. O. IV T. 1, S. 11.

Vergleichbarkeit steht die Beurteilung der Kosten- und Preisgestaltung und nicht die Prüfung der technischen Eigenschaften der Waren im Vordergrund. Deshalb brauchen an die Übereinstimmung der verwendeten Rohstoffe, ihre Güte, sowie an die Veränderungen durch modische Einflüsse keine allzu hohen Anforderungen gestellt zu werden; denn Kosten- und Preisunterschiede, die aus dem Wechsel der Rohstoffe oder dem Mehrverbrauch an Roh- und Hilfsstoffen notwendig werden, dürfen bei der Preisgestaltung berücksichtigt werden."

Krebs[1]) geht bei der Auslegung des Begriffes „vergleichbar" noch weiter. Er zitiert einen Erlaß des Reichs- und Preußischen Wirtschaftsministers vom 5. 6. 35 (aus der Zeit der alten Faserstoffverordnung):

„Für die Vergleichbarkeit ... ist es daher nicht erforderlich, daß die artgleichen Gegenstände stets aus dem gleichen Material und in der gleichen Ausführung hergestellt werden wie im März 1934. Wenn z. B. für eine Ware jetzt zum Teil Kunstspinnfaser statt Baumwolle verwandt wird, so ist bei der Berechnung des Verkaufspreises von den Preisen für die reine Baumwolle im März 1934 auszugehen und der Preisunterschied von Baumwolle und Kunstspinnfaser in dem Anteil, in dem diese an die Stelle der Baumwolle getreten ist, im Preise der Fertigerzeugnisse zu berücksichtigen ... Nach den Erläuterungen ist bei dem Vergleich mit März 1934 auch die Haltbarkeit der Ware zu berücksichtigen, ohne daß diese stets von ausschlaggebender Bedeutung wäre. Es sollen also keine Waren miteinander verglichen werden, deren Gebrauchswert für den Verbraucher ganz verschiedenartig ist. Diese Bestimmung soll z. B. verhindern, daß ein Gewebe ... zum Zwecke der Preiserrechnung etwa stets mit den hochwertigsten im März 1934 hergestellten Erzeugnissen gleicher Gattung verglichen wird ..."

Aus einem späteren Erlaß wird angeführt:

„Vergleichbar sind Verkäufe auch dann, wenn die verkauften Waren, ohne völlig gleich zu sein, nach Verwendungszweck und Güte einander entsprechen. Vergleichbar sind daher auch Waren, die unter Verwendung von Zellwolle, Reißwolle usw. hergestellt sind, mit den früher ohne Verwendung solcher Stoffe hergestellten Waren, denen sie nach ihrem Verwendungszweck entsprechen und von denen sie sich auch nach Art und Güte nicht allzusehr unterscheiden."

Demnach wird es also zum Zwecke des Vergleichens genügen, wenn ohne Rücksicht auf verwendete Art und Menge der Rohstoffe, Größe, Ausstattung und Verarbeitung des Erzeugnisses, der Verwendungszweck und in gewissem Umfang auch die Haltbarkeit mit den Vergleichsartikeln übereinstimmen. Gerade der Verwendungszweck wird für die praktische Handhabung dieser Bestimmung das am leichtesten festzustellende und sicherste Kriterium sein. Von allen Schwierigkeiten, die die Durchführung der Preisgesetzgebung mit sich bringt, ist die Feststellung der Vergleichbarkeit die größte, deshalb war es erforderlich, diesen Punkt besonders klarzustellen. Wie aus dem angeführten Erlaß zu ersehen ist, können das Mehr oder Weniger an Kosten für Werk- und Hilfsstoffe, Lohnaufwand und Ausrüstungskosten zu den Vergleichspreisen zu- oder abgerechnet werden. Allerdings darf der in dem Vergleichspreis enthaltene Anteil an Gemeinkosten und Gewinn nicht ebenfalls erhöht werden, etwa im Verhältnis zum Mehraufwand an produktiven Löhnen. Andererseits ist es auch nicht erforderlich, bei Erzeugnissen mit geringerem Lohnaufwand den Anteil für Gemeinkosten und Gewinn zu ermäßigen.

1) Krebs, a. a. O., S. 19.

Der Zweck dieser Bestimmung besteht darin, den Unternehmern den Anreiz zu nehmen, von den in der Vergleichszeit hergestellten billigen Erzeugnissen auf zwar bessere, aber auch teurere überzugehen. Die Folge wäre sonst, daß bei der Knappheit des Materials alle billigen Waren vom Markte verschwänden und der minderbemittelte Käufer entweder auf Anschaffungen verzichten oder höhere Aufwendungen dafür machen müßte. Da gerade die Textilindustrie viele Gegenstände des notwendigen Massenbedarfs herstellt, mußte dies verhindert werden. Der Einwand, daß der minderbemittelte Verbraucher dann ja auch einen Gegenstand, etwa ein Handtuch, in besserer Ausführung für seine Mehrausgaben bekommen hätte, ist nicht ganz stichhaltig. Er braucht zwar ein Handtuch, aber seinem Einkommen entspricht nur ein einfaches und entsprechend billiges. Die Erfahrungen der Preisüberwachungsbehörden beweisen, daß die Unternehmungen, die sich, etwa in falscher Auslegung obiger Begriffe, an die Vorschriften nicht gehalten haben, durchweg eine Änderung ihrer Verkaufskollektion in der Richtung auf höhere Qualitäten vorgenommen haben.

Zur Erläuterung dieser Ausführungen, besonders im Hinblick auf die Gewinnmöglichkeiten, sei ein Beispiel angeführt:

Vergleichspreis		RM. 9.— pro Stück,
davon Werk- und Hilfsstoffe	RM. 5.—	
Löhne	RM. 2.—	
Gemeinkosten	RM. 2.—	= 100% auf die Löhne
Gewinn	RM. 0.90	= 10% auf Selbstkosten
Summe	RM. 9.90	

Fall I (Preisermittlung des neuen Erzeugnisses)

a) Richtige Berechnung.

Rohstoffe	RM. 6.—
Löhne	RM. 3.—
Gemeinkosten	RM. 2.—
Gewinn	RM. 0.90
Verkaufspreis	RM. 11.90

Hierbei beträgt der Aufschlag der Gemeinkosten im Hundertsatz zu den produktiven Löhnen nur 75% und der Gewinnzuschlag im Hundertsatz nur 8,18%.

b) Falsche Berechnung.

Rohstoffe	RM. 6.—
Löhne	RM. 3.—
Gemeinkosten	RM. 3.—
Gewinn	RM. 1.20
Verkaufspreis	RM. 13.20

In diesem Fall sind dieselben Hundertsätze beibehalten, wie sie der Vergleichsartikel enthielt. Dabei entsteht eine Verteuerung gegenüber dem Fall a von RM. 2.—, was unzulässig ist.

Fall II.

Während unter Fall I angenommen war, daß das neue Erzeugnis gegenüber dem Vergleichsartikel von besserer Qualität mit höheren Rohstoff- und Lohnanteilen war, soll nunmehr der umgekehrte Fall dargestellt werden, d. h. Rohstoffe und Löhne sind niedriger als zur Vergleichszeit

a) Richtige Berechnung.

Rohstoffe	RM. 4.—
Löhne	RM. 1.50
Gemeinkosten	RM. 2.—
Gewinn	RM. 0.90
Verkaufspreis	RM. 8.40

Die Ansätze für Gemeinkosten und Gewinn decken 133,33% bzw. 13,33% der produktiven Löhne bzw. Selbstkosten.

b) Falsche Berechnung.

Rohstoffe	RM. 4.—
Löhne	RM. 1.50
Gemeinkosten	RM. 1.50
Gewinn	RM. 0.70
Verkaufspreis	RM. 7.70

Gemeinkosten = 100% zu den Löhnen und Gewinn = 10% auf die Selbstkosten. In Fall II erweist sich also die richtige Berechnung für den Unternehmer vorteilhafter als die falsche.

Diese Überlegung könnte nun einen Unternehmer dazu veranlassen, sich nach Möglichkeit qualitativ höhere Vergleichserzeugnisse auszusuchen. Das ist nach dem auf S. 50 zitierten Erlaß des Reichs- und Preußischen Wirtschaftsministers vom 5. 6. 35 nicht statthaft. Umgekehrt braucht natürlich auch nicht in jedem Fall nur auf billigere Erzeugnisse Bezug genommen zu werden. Es ist vielmehr ein Vergleich mit d e m Erzeugnis anzustreben, das unter Berücksichtigung des Verwendungszweckes dem zu Kalkulierenden in seiner Kostengestaltung am nächsten liegt.

Geht ein Unternehmen in andere Hände über, durch Kauf, Erbgang, Fusion oder Wechsel der Rechtsform, so bleibt in der Unternehmung die Kontinuität der Preisgestaltung gewahrt. Es kommt also nicht auf den jeweiligen Unternehmer, sondern auf die Unternehmung an.

Schließlich ist noch die Frage zu behandeln, wie der Preis zu ermitteln ist, wenn eine vergleichbare Ware in der Zeit vom 1. bis 21. März 1934 nicht hergestellt wurde, z. B. weil es sich um einen Saisonartikel handelt oder weil die Produktion dieses Erzeugnisses erst zu einem späteren Zeitpunkt aufgenommen wurde. In diesem Falle ist der oben bereits zitierte § 17 Satz 2 anzuwenden. Dort hieß es „so darf der Preis denjenigen nicht überschreiten, der der M a r k t l a g e vom 21. 3. 34 entspricht". Zunächst ist festzuhalten, daß hier nicht mehr von einer Vergleichszeit (1. bis 21. 3. 34) sondern nur vom 21. 3. die Rede ist. Das bedeutet eine erhebliche Ein-

engung. Im übrigen gehen die Auffassungen über die Auslegung des Begriffes „Marktlage" sehr auseinander. Der Kommentar von Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann [1]) bemerkt hierzu:

„Der Preis der Marktlage ist in all den Fällen einfach zu ermitteln, in denen ein allgemein gültiger Marktpreis, insbesondere ein Börsenpreis, vorliegt. Bereitet die Feststellung des Preises der Marktlage im Einzelfall Schwierigkeiten, so muß der Preis, der der Marktlage entspricht, im Benehmen mit den Warenüberwachungsstellen oder den zuständigen Gliederungen der Organisation der gewerblichen Wirtschaft, u. U. bei Unternehmen, die vergleichbare Artikel in dieser Zeit verkauft haben, festgestellt werden."

„Der Preis der Marktlage vom 21. 3. 34 ist auch für Waren festzustellen, die jetzt in einer anderen Rohstoffzusammensetzung angefertigt werden."

Eine zum Teil stark abweichende Auffassung vertreten Krebs [2]):

„Zur Ermittlung des Preises der Marktlage vom 21. 3. 34 ist zunächst zu versuchen, für einen nahe bei der Vergleichszeit gelegenen Zeitpunkt Preise festzustellen, von denen angenommen werden kann, daß sie den Märzpreisen entsprechen. Sind solche Preise in dem betreffenden Unternehmen nicht feststellbar, so kann der Preis durch Zu- oder Abschläge von den Preisen ähnlicher, in dem betreffenden Unternehmen verkaufter Ware ermittelt werden. Selbstverständlich sind dabei etwaige Unterschiede in der Art des Verkaufs oder in der Menge durch besondere Abschläge oder Zuschläge zu berücksichtigen. . . . Versagt dieser Weg, so kann auf die Verkaufspreise anderer Unternehmen zurückgegriffen werden."

Und Meier [3]):

„Bemerkenswert ist daran zunächst, daß hier ein Stichtag und nicht, wie beim erzielten Preis, eine Stichzeit gilt.

Sodann spricht das Gesetz nicht vom Marktpreis schlechthin, sondern es umschreibt diesen Begriff, soweit eine praktisch bedeutsam gewordene Elastizität erreicht wurde. Sie ermöglicht nämlich die Verwendung

1. eines wirklich auf dem Markt zustande gekommenen (Angebotspreise genügen nicht!) Preises und zwar
   a) zwischen anderen Unternehmen,
   b) im eigenen Unternehmen, aber kurze Zeit vor oder nach der Zeit vom 1. bis 21. März 1934,
2. eines, ausgehend von einem selbst erzielten, errechneten Preises.

Für die „Errechnung des Preises der Marktlage" auf Grund von Preisen, die man für nicht vergleichbare Erzeugnisse erzielt hat, gibt es zwei Verfahren:

1. das Verfahren der Preiskorrektur,
2. das Verfahren der Konstruktion eines Preises."

Meier spricht offen von „konstruierten Preisen", Krebs meint anscheinend mit dem „Zu- oder abschlägig" dasselbe. Dieser Auslegung steht die amtliche Auffassung entgegen, daß unter dem Preis der Marktlage in keinem Fall ein „konstruierter Preis" verstanden werden darf.

Es kommt nur der von Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann vorgeschlagene Weg in Frage. Ob man sich nun zur Erlangung des Vergleichspreises

---

1) Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann, a. a. O. IV, T. 1 S. 11.
2) Krebs, a. a. O., S. 26.
3) Meier, a. a. O., S. 25/26.

unmittelbar an eine andere Unternehmung wendet oder den Umweg über die zuständige Wirtschafts- oder Fachgruppe einschlägt, bleibt jedem überlassen.

Es wird hierbei allerdings meist übersehen, daß mit dem Vergleichspreis an sich wenig anzufangen ist. Für die Kalkulation der eingetretenen Kostenerhöhungen ist es ebenso notwendig, auch die Unterlagen über die Kostengestaltung des anderen Unternehmens in Händen zu halten. Dazu gehören

1. die Lieferungs- und Zahlungsbedingungen, die eine wesentliche Ergänzung zum Verkaufspreis bilden,
2. die Käufergruppe, in der der Preis erzielt wurde,
3. Quantität und Qualität der verwendeten Rohstoffe sowie deren tatsächliche Einkaufspreise,
4. der Verarbeitungsverlust,
5. der Aufwand an Löhnen,
6. die Sondereinzelkosten.

Die praktische Handhabung in der Industrie sieht allerdings anders aus. Man begnügt sich mit dem Vergleichspreis einer fremden Unternehmung und legt für die Errechnung der Differenzen der Preisbildungsfaktoren die eigenen Kosten der Vergleichszeit zugrunde. Dieses Verfahren ist unbedingt falsch, wird aber dem anderen richtigen vorgezogen, wobei man allerdings dann das Risiko einer Ordnungsstrafe in Kauf nehmen muß. Viele Unternehmer schrecken vor all diesen Schwierigkeiten zurück und verzichten dann lieber überhaupt auf die Produktion neuer Artikel bzw. auf eine Änderung des Produktionsprogramms.

b) Nach der Stopverordnung

Das Problem des Vergleichspreises in der Stopverordnung wird in dem Runderlaß 1/37 Abs. 5 und 8 behandelt:

„Wenn an den Stichtagen ein gleichartiges Geschäft überhaupt nicht abgeschlossen worden ist, ist der Preis zugrunde zu legen, der vereinbart worden wäre, wenn ein Geschäft gleicher Art getätigt worden wäre.

Bei neuen Erzeugnissen ist der Preis zu bilden nach dem Preis, der an den Stichtagen für ein vergleichbares Erzeugnis erzielt worden ist. Als neue Erzeugnisse in diesem Sinn gelten auch solche, die gegen früher wesentliche Änderungen aufweisen. Änderungen unwesentlicher Art bleiben unberücksichtigt."

Neu kann ein Erzeugnis für den einzelnen Unternehmer sein, der die betreffende Ware am 30. 11. 36 noch nicht hergestellt hat oder es kann überhaupt neu auf dem Markte sein, z. B. modische Badeanzüge. Änderungen „unwesentlicher Art", z. B. ein neues Gewebemuster, schaffen kein neues Erzeugnis im Sinne des Gesetzes. Die Bestimmungen über die Vergleichbarkeit decken sich im wesentlichen mit denen des Spinnstoffgesetzes. Das Vergleichsprinzip soll nach Möglichkeit auch beim Stoppreis aufrechterhalten werden.

Schwieriger ist die Anwendung der Vorschriften in Abs. 5 des Runderlasses 1/37, „der vereinbart worden wäre, wenn ein Geschäft gleicher

Art getätigt worden wäre". Leider ist auch über diesen Punkt eine Übereinstimmung der Kommentare nicht festzustellen. Nach Stöhr[1]): „als Stoppreise ... gelten nicht nur die am 30. November 1936 erzielten, sondern auch die am 30. November 1936 geforderten zulässigen Preise, welche am 30. November 1936 für Spinnstoffwaren im Inlandsverkehr gefordert und erzielt werden durften". Rentrop[2]) spricht von einem „konstruierten Preis". Dieser kann „ein am 30. 11. 36 geforderter und nur mangels Zustandekommens von Geschäften nicht erzielter Preis sein (z. B. Listen- oder Angebotspreis)". Zu derselben Auffassung kommt auch Meier[3]): „Wenn für eine Spinnstoffware am 30. 11. 36 Geschäfte nicht zustande gekommen sind, wenn aber nachweisbar ein Preis gefordert wurde, der z. B. alle zulässigen Erhöhungen berücksichtigte, dann ist dies der Stoppreis, und zwar auch dann, wenn für andere Spinnstoffwaren nicht die vollen zulässigen Preise erzielt worden sind."

Er lehnt aber hierfür die Bezeichnung „konstruierter Preis" ab:

„Es kann aber auch ein ‚geforderter' Preis fehlen, z. B. bei Saisonartikeln, neu aufgenommenen und überhaupt neuen Waren. Eigentlich trifft nur auf die letzteren Fälle die Bezeichnung ‚konstruierter Preis' vollkommen zu; denn der geforderte Preis ist nicht eigentlich konstruiert."

Zusammenfassend kann demnach gesagt werden, liegt ein am 30. 11. 36 erzielter Preis nicht vor, so kann auch ein geforderter Preis genommen werden, soweit er nach dem Spinnstoffgesetz zulässig war. Es ist durchaus nicht erforderlich, daß es sich um ein einzelnes Angebot handelt, sondern es genügt, wenn den Kunden unmittelbar oder durch Vertreter Preislisten vorgelegt wurden.

Wurde der Gegenstand am Stichtag überhaupt nicht hergestellt und demzufolge auch nicht angeboten, weil es sich entweder um einen Saisonartikel oder einen ganz neuen Artikel handelt, dann muß im ersteren Falle auf die vorhergehende Saison zurückgegriffen werden und im andern Fall muß ein Vergleichspreis ermittelt werden und zwar, wie bereits unter a dargestellt, unter Zuhilfenahme der betreffenden Fach- oder Wirtschaftsgruppe. Die Bildung eines „konstruierten Preises", wie Meier[4]) vorschlägt, ist mit dem Sinn des Gesetzes nicht vereinbar und deshalb abzulehnen. Es ist nicht einzusehen, daß für die Vergleichspreisrechnung nach der Stoppverordnung nicht dasselbe Prinzip eingehalten werden sollte, wie nach der Spinnstoffgesetzgebung. Es ist auch nicht angängig, die Auslegungen der Stoppverordnung, wie sie für die übrige Wirtschaft verbindlich ist, auf die Textilindustrie anzuwenden. Das hier Gesagte trifft insbesondere zu auf die Auslegung, die Rentrop[5]) dieser Bestimmung gibt:

1) Christian Stöhr, a. a. O., S. 225.
2) Rentrop, Preisbildung und Preisüberwachung, S. 97.
3) Meier, a. a. O., S. 59.
4) Meier, a. a. O., S. 62.
5) Rentrop, Preisvorschriften und Wirtschaftspraxis IV, B 1.

„Einen Anhaltspunkt für die Ermittlung des konstruierten Preises können die Preise geben, die bei vor dem Stichtag liegenden Geschäften erzielt worden sind, d. h. die Preise früherer Geschäfte." Die vom Abschlußtag des Geschäfts bis zum Stichtag eingetretenen Kostensteigerungen sollen dann zugeschlagen werden. Nach aller Erfahrung haben die Überwachungsbehörden die Anwendung dieser Auslegung für den Bereich der Textilwirtschaft bisher überwiegend abgelehnt. Es ist also geboten, am Vergleichsprinzip festzuhalten.

Kapitel 5

Die gebundenen Preise

a) Nach dem Spinnstoffgesetz

Die Wirtschaft kennt Preisbindungen vertikaler und horizontaler Art. Durch die vertikalen Preisbindungen werden Handelsspannen für Groß- und Einzelhandel festgesetzt, beim Großhandel hauptsächlich für Massengüter und beim Einzelhandel für Markenartikel. Beide Erzeugnisgruppen spielen innerhalb der Textilindustrie eine geringe Rolle.

Die horizontalen Preisbindungen treten auf in Form von Kartellen, Ringen, Konventionen, Verbänden usw. Auch diese Formen kommen in der Textilindustrie verhältnismäßig wenig vor.

Die Regelung derartiger Preisbildungen finden wir in § 19 des Spinnstoffgesetzes:

„Ist einem Verband oder einem anderen Zusammenschluß . . . eine Einwilligung zur Verabredung, Festsetzung oder Empfehlung eines Preises erteilt worden, so gilt der durch die Einwilligung gedeckte Preis für die Beteiligten als ein nach § 18 zugelassener Höchstpreis, sofern er für die Beteiligten höher ist als der nach § 17 zugelassene Höchstpreis."

Der hier angezogene § 18 des Spinnstoffgesetzes bezieht sich auf die Zulassung von Ausnahmen vom § 17 dieses Gesetzes.

Preisvereinbarungen der genannten Art verfolgen den Zweck, Mindestpreise festzusetzen, die für alle angeschlossenen Unternehmungen verbindlich sind. Ist nun ein gebundener Preis höher, als es nach § 17 des Spinnstoffgesetzes zulässig wäre, so braucht er nicht entsprechend gesenkt zu werden. Andererseits ist aus den Worten „sofern er für die Beteiligten höher ist, als der nach § 17 zugelassene Höchstpreis" zu schließen, daß für den gebundenen Mindestpreis die Erhöhungsmöglichkeiten ausgenützt werden können, sofern er niedriger war als der zulässige Höchstpreis.

b) Nach der Stopverordnung

Der durch die Stopverordnung verfügte Preisstop hat naturgemäß auch für die gebundenen Preise Gültigkeit. Der Runderlaß 42/37 vom 23. 2. 37 bestimmt sogar, daß die Mitglieder von Verbänden, die am Stichtag die

gebundenen Preise unterschritten hatten, daran auch für die Folge gebunden sind:

„Nach § 1 der bezeichneten Verordnung ist jede Erhöhung der am 17. 10. 36 erzielten Preise verboten, wobei es stets auf die tatsächlich erzielten Preise ankommt. So bedauerlich es sein mag, daß untreue Mitglieder von Verbänden oder Verkäufer von Markenartikeln dadurch für die Zeit nach dem 17. 10. 36 gezwungen sind, weiter an ihrem untreuen Verhalten festzuhalten, so kann doch für diese Fälle aus grundsätzlichen Erwägungen keine allgemeine Ausnahme von den Vorschriften der bezeichneten Verordnung gemacht werden. Ausnahmen können daher nur im Einzelfall auf Grund des § 3 a. a. O. zugebilligt werden. Die Verbände und Zusammenschlüsse sowie die Lieferer von Markenartikeln sind berechtigt, für ihre Mitglieder oder Abnehmer auch ohne deren Zustimmung solche Ausnahmeanträge zu stellen."

Die im Runderlaß 65/37 vorgesehenen Erhöhungsmöglichkeiten können, entsprechend den Ausführungen unter a, auch für die gebundenen Preise angewendet werden.

Kapitel 6

Die Möglichkeiten der Überschreitung des Vergleichspreises

Die Fixierung des Preises für ein Erzeugnis auf einen bestimmten Zeitraum hat zur Voraussetzung, daß die einzelnen Preisbildungsfaktoren ebenfalls unverändert bleiben. Da das Spinnstoffgesetz eine Sonderregelung für ein bestimmtes Teilgebiet der deutschen Wirtschaft darstellt, konnten sich die Preise für Güter und Leistungen aller übrigen Wirtschaftszweige, von wenigen Ausnahmen abgesehen, bis zum 17. 10. 36 weiter als freie Konkurrenzpreise bilden. Es mußte deshalb die Möglichkeit geboten werden, daß diese Veränderungen der Kosten sich auch, entsprechend ihrer Steigerung, im Preis für Textilerzeugnisse auswirken durften. Abgesehen davon stammt auch ein sehr wesentlicher Anteil der Gesamtkosten, die Roh- und Hilfsstoffe, aus dem Ausland und ist entsprechend den Schwankungen auf den Auslandsmärkten ebenfalls ständigen Veränderungen, oft in beträchtlichem Ausmaß, unterworfen. Deshalb sah das Spinnstoffgesetz von vornherein eine Preisüberschreitung durch Erhöhung der Kosten vor. Allerdings wurde ein Unterschied gemacht zwischen Kostenbestandteilen, deren Erhöhung sich im Preis auswirken darf, und solchen, deren Berechnung ausgeschlossen ist.

Der Absatz 3 aus § 17 des Spinnstoffgesetzes lautet:

„Der nach Abs. 1 oder 2 höchstzulässige Preis darf um die Beträge überschritten werden,

a) um die sich der tatsächliche Einkaufspreis der Rohstoffe, der Halb- oder Fertigwaren oder der Hilfsstoffe oder der Verarbeitungsverlust (Abfall) durch nicht zu vermeidende Umstände erhöht hat,
b) um die sich unvermeidbar der Aufwand für Löhne und Unternehmerbeiträge zur Sozialversicherung erhöht hat,
c) um welche die Kosten gestiegen sind, die zwangsläufig mit dem Einkaufspreise der Rohstoffe, der Halb- oder Fertigware oder mit dem Verkaufspreise

steigen, sofern der Hundertsatz der Verrechnung gegenüber dem in der Vergleichszeit (Abs. 1 und 2) nicht geändert wird.

Unkostenerhöhungen der genannten Art dürfen jedoch nur insoweit berücksichtigt werden, als sie nicht durch Verminderung anderer Kostenteile ausgeglichen werden."

Eine amtliche Auslegung der in dem obigen Gesetz verwendeten Begriffe erfolgte bis jetzt nicht. Das ist sehr zu bedauern, denn erstens ist die Abfassung des Gesetzestextes an sich sehr unklar und zweitens sind die gebrauchten Begriffe weder in der Wissenschaft bisher eindeutig umschrieben, noch herrscht in der Praxis Übereinstimmung im Gebrauch dieser Ausdrücke. So wird unsere Aufgabe zunächst darin bestehen, eine Klärung zu versuchen, soweit es der Umfang dieser Arbeit zuläßt.

Auffallend in dem wiedergegebenen Gesetz ist die gleichzeitige Verwendung folgender Begriffe:

1. tatsächlicher Einkaufspreis,
2. Aufwand,
3. Kosten,
4. Unkosten.

Es muß die Frage gestellt werden, ob mit den verschiedenen Begriffen unterschiedliche Sachverhalte gemeint sind, oder ob lediglich stilistische Überlegungen die Feder des Verfassers geführt haben. Eine derartige Sorglosigkeit im Gebrauch von Worten dürfte gerade hier fehl am Platze sein, denn diese vier Begriffe haben in der Wissenschaft eine voneinander abweichende Bedeutung. Auch in der Praxis hat diese Unterscheidung zum Teil schon Eingang gefunden.

Der Ausdruck „tatsächlicher Einkaufspreis" ist wohl mit Ausgaben gleichzusetzen. Über die Bedeutung dieses Begriffes wird weiter unten ausführlich gesprochen werden.

Kosten sind, nach der Definition der „Kostenrechnungsgrundsätze" (Erlaß des RWM. und des R. f. Pr. vom 16. 1. 39) „wertmäßiger Güter- und Dienstverzehr zur Erstellung von Leistungen. Daher sind in der Kostenrechnung nicht die Ausgaben, sondern der wirtschaftliche Werteverzehr maßgebend". Damit ist zunächst die Abgrenzung der Kosten von den Ausgaben festgelegt. Aufwand oder Aufwendungen sind nach Schmalenbach[1]): „derjenige Güterverzehr, der in der Erfolgsrechnung zur Verrechnung gelangt". „Derjenige Güterverzehr, der in der Selbstkostenrechnung einer wirtschaftlichen Leistung gegenübergestellt wird, heißt Kosten." Ähnlich lautet die Definition bei Fischer-Heß-Seebauer[2]). Danach ist Aufwand: „der Wert der von der Unternehmung während einer Abrechnungsperiode verbrauchten Güter und Dienste". Die Betonung liegt auf den Ausdrücken „Unternehmung" und „während einer Abrechnungsperiode". Weiter heißt es: „Aus der hier gegebenen Begriffs-

1) Schmalenbach, Selbstkostenrechnung und Preispolitik, 6. Auflage 1934, S. 113.

2) Fischer-Heß-Seebauer, Buchführung und Kostenrechnung, S. 227 ff.

bildung ergibt sich, daß als Kosten nur der betriebsbedingte Aufwand anzusehen ist". „Betriebsbedingt sind diejenigen Aufwendungen . . ., die im Zusammenhang mit der normalen Leistungserstellung entstehen." „Die Herausschälung dieses betriebsbedingten Aufwandes ist eine wichtige Grundlage richtiger Kostenrechnung. Sie fußt auf einer klaren Trennung der Betriebs- und Finanzsphäre." Es soll hier von der Erörterung abgesehen werden, ob die „klare Trennung der Betriebs- und Finanzsphäre" logisch richtig oder praktisch überhaupt möglich ist. Es lassen sich sehr gewichtige Bedenken dagegen vorbringen. Diese Trennung hat aber in allen für die Wirtschaft verbindlich gewordenen Kontenrahmen in der Bildung der Kontenklassen 2 und 4 ihren Ausdruck gefunden, und es wird zunächst versucht werden müssen, sie durchzuführen. Der Begriff „betriebsbedingter" bzw. „betriebsnotwendiger" Aufwand wird uns später noch bei der Behandlung des Selbstkostenpreises nach Runderlaß 65/37 Abs. 3 begegnen.

Aufwand wird hier also definiert als die zeitlich abgegrenzten Ausgaben der Unternehmung und Kosten als die durch die Leistungserstellung bedingten Aufwendungen des Betriebes. Daß den im oben wiedergegebenen Gesetz gebrauchten Ausdrücken Kosten und Aufwand diese Begriffsunterscheidungen unterzulegen sind, kann wirklich nicht eingesehen werden. Gerade die Löhne und Unternehmerbeiträge zur Sozialversicherung sind doch in diesem Sinne „betriebsbedingt", also Kosten.

Der Ausdruck „Unkosten" wird in der kaufmännischen Praxis normalerweise für Gemeinkosten gebraucht. In den „Leitsätzen für die Preisermittlung auf Grund der Selbstkosten bei Lieferung für öffentliche Auftraggeber (LSÖe)" heißt es unter II C Nr. 22:

„Alle Aufwendungen für Leistungen, die nicht nach Abschnitt A und B als Kosten für Werkstoffe und Fertigungslöhne und nach Abschnitt D als gesondert auszuweisende Kostenarten erfaßt und verrechnet werden, sind Gemeinkosten (Unkosten)."

Demnach wäre die Verwendung des Begriffes Unkosten im Spinnstoffgesetz an der betreffenden Stelle falsch. Darauf weist auch Meier[1]) hin: „Das Gesetz spricht von ‚Unkostenerhöhungen der genannten Art'. Das ist insofern nicht klar, als die im § 17 Abs. 3 genannten Kosten, auf die sich die Bestimmung ganz offenbar bezieht, abgesehen von Teilen der Löhne, Gehälter und Sozialbeiträge, keine Unkosten im Sinne des Sprachgebrauchs sind, und zwar weder des wissenschaftlichen noch des praktischen."

Nach dem § 17 Abs. 3 des Spinnstoffgesetzes kann demzufolge bei der Preisermittlung die Steigerung folgender Preisbildungsfaktoren berücksichtigt werden:

1. Rohstoffe,
2. Halbwaren,
3. Fertigwaren,

1) Meier, a. a. O., S. 53.

4. Hilfsstoffe,
5. Verarbeitungsverlust (Abfall),
6. Löhne,
7. Unternehmerbeiträge zur Sozialversicherung,
8. zwangsläufig mit dem Einkaufspreis der Rohstoffe, der Halb- oder Fertigwaren steigende Kosten,
9. zwangsläufig mit dem Verkaufspreise steigende Kosten.

Es wird erforderlich sein, diese Kostenarten einzeln zu behandeln.

Kapitel 7

Rohstoffe, Halb- und Fertigwaren

Vorerst ist klarzustellen, was Rohstoffe, Halb- oder Fertigwaren sind. Die Preisgesetzgebung gibt darüber keine Auskunft, ebenso die verschiedenen Kommentare zur Spinnstoffgesetzgebung. Auch in der Wirtschaft herrschen darüber keine klaren Vorstellungen, z. B. Nähgarn wird sowohl als Rohstoff wie auch als Hilfsstoff bezeichnet. Oft ist sogar die Behandlung in den einzelnen Betrieben eines Unternehmens verschieden. Neuerdings wird vielfach der Begriff „Werkstoffe" verwendet. Bei Fischer-Heß-Seebauer[1]) finden wir dafür die Definition:

„Werkstoffe, d. h. Stoffe, die in ursprünglicher oder chemisch bzw. mechanisch abgewandelter Form Grundstoffe des Erzeugnisses werden. Dabei kann es sich um Rohstoffe, halbfertige und fertige Teile sowie wiederverwendete Abfallstoffe handeln. Bei einem Kraftwagen z. B. sind sowohl die Karosseriebleche als auch die fertig bezogenen Kugellager und die Schrauben Werkstoffe."

Eine ähnliche Begriffsbestimmung bringt der Kontenrahmen der Wirtschaftsgruppe Textilindustrie[2]):

„Als Werkstoffe gelten diejenigen Stoffe, die in ursprünglicher oder abgewandelter Form Grundstoffe des Erzeugnisses bilden und verarbeitet oder unverarbeitet in das Erzeugnis eingehen."

Aufgezählt werden dann:

„lose Spinnstoffe und textile Vorprodukte, Garne und Zwirne, Gewebe, Geflechte, Gewirke, Gestricke, Sprungfedern (bei der Matratzenherstellung), Drähte (bei der Seilherstellung), ferner Zutaten, z. B. bei der Konfektionierung verwandte Bänder, Spitzen, Reißverschlüsse, Knöpfe usw."

Die Zutaten wurden von der Textilindustrie bislang überwiegend als Hilfsstoffe, teilweise sogar als Betriebsstoffe betrachtet. Auch Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann[3]) vertreten in bezug auf die Zutaten eine andere Meinung. Sie rechnen „Schlichte und Waschmittel, Stärke, Farbe, Appretur, Chemikalien zur Vorbehandlung der Garne, Besatzartikel und Zutaten in der Bekleidungswirtschaft" zu den Hilfsstoffen. Es ist vorauszusehen, welch ein Durcheinander entstehen kann,

1) Fischer-Heß-Seebauer, a. a. O., S. 250.
2) Kontenrahmen der Wirtschaftsgruppe Textilindustrie. 2. Aufl. S. 26.
3) Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann, a. a. O. IV, T. 1 S. 12.

wenn eine Unternehmung die Zutaten nach dem Kontenrahmen unter Rohstoffen verbucht, aber unter Hilfsstoffen kalkuliert. Dabei wird in der zweiten Durchführungsverordnung zum Spinnstoffgesetz § 1 Satz 2 verlangt: „Die (in der Kostenrechnung) eingesetzten Beträge müssen an Hand der Geschäftsbücher belegt werden können." Es bleibt also die Wahl, entweder falsch zu buchen oder die bisherige Kalkulation abzuändern oder gegen das Gesetz zu verstoßen. Da durch die Einführung der Kontenrahmen eine gleichartige Verbuchung in den einzelnen Unternehmungen bewirkt werden soll, wäre es zweckmäßig, wenn auch für die Preisermittlung die im Kontenrahmen gegebene Definition der Werkstoffe einheitlich verwendet würde.

Kapitel 8

Die Hilfsstoffe

Die Auslegungen über den Begriff „Hilfsstoffe" weichen noch mehr voneinander ab, als dies bei den Werkstoffen der Fall war, vor allem hinsichtlich der Abgrenzung zu den „Betriebsstoffen". Das ist um so bedenklicher, als nach der herrschenden Auffassung die Betriebsstoffe zu den Kostenarten gehören, deren Steigerung nicht zu einer Preiserhöhung führen darf. Zwar spricht das Spinnstoffgesetz von „Hilfsstoffen" schlechthin. Eine Unterscheidung zwischen Hilfsstoffen und Betriebsstoffen bzw. eine Ausschließung der letzteren ist auch anscheinend seinerzeit nicht beabsichtigt gewesen, denn der Verfasser des Spinnstoffgesetzes Dr. Quasjowski[1]) erklärt, daß Kohlen, Öl, auch Kraftstoffe wie Elektrizität und Gas, ferner Wasser, soweit es in der Produktion verwandt und von Wasserwerken bezogen wird, und Chemikalien „Hilfsstoffe" im Sinne des Spinnstoffgesetzes seien.

Erst im Runderlaß 65/37 Abs. I wird erklärt, daß die Betriebsstoffe, im Gegensatz zu den Hilfsstoffen, nicht zur Preisermittlung herangezogen werden können. Die amtliche „Auslegung zum Runderlaß 182/37" gibt in Abschnitt 5 zum erstenmal eine genauere Definition des Begriffes „Hilfsstoffe":

„Hilfsstoffe sind nur jene Stoffe, die entweder dauernd oder vorübergehend erforderlich sind, um eine Ware in der beabsichtigten Art und Güte herzustellen bzw. ohne deren Mitverwendung die Ware nicht hergestellt werden kann."

Diese Formulierung kann nicht voll befriedigen, insbesondere, was den letzten Satz anbetrifft, denn dann müßte man so ziemlich alles dazu rechnen, auch Kohle, Wasser, Elektrizität usw.

Nach Fischer-Heß-Seebauer[2]) sind Hilfsstoffe:

1) Zitiert nach Thiemann a. a. O. S. 143.
2) Fischer-Heß-Seebauer, a. a. O., S. 251.

„Stoffe, die unmittelbar für ein Erzeugnis verbraucht werden, ohne Grundstoffe des Erzeugnisses zu werden. Hierunter fallen in der Regel Vergütungsöle, Säuren, Kontaktstoffe bei chemischen Prozessen, Farben, Leim."

Betriebsstoffe dagegen werden definiert als

„Stoffe, die nur mittelbar für die Leistungserstellung verbraucht werden und der Aufrechterhaltung des laufenden Fertigungsganges dienen. Hier sind vor allem Brennstoffe, Schmier- und Putzstoffe, Büromaterial u. ä. zu nennen."

Diese Definition läßt aber noch einige Fragen offen. Wohin gehört z. B. das Verpackungsmaterial? Eine entsprechende Ergänzung bringt der Kontenrahmen für die Textilindustrie mit einer für praktische Zwecke wertvollen Aufzählung:

„Hilfsstoffe sind diejenigen Stoffe, . . . die unmittelbar für das Erzeugnis verbraucht werden, ohne Grundstoffe zu sein. Hilfsstoffe können also in das Erzeugnis eingehen, bei der Be- oder Verarbeitung auf das Erzeugnis einwirken oder in sonstiger Form unmittelbar bei der Weiterverarbeitung oder beim Vertrieb für das Erzeugnis verbraucht werden.

Hilfsstoffe sind z. B.:

Waschmittel, Schmelzmittel, Schlichtemittel, Bleichmittel, Netzmittel, Weichmachungsmittel, Farbstoffe und Chemikalien, Appreturmittel, ferner Papierhülsen, sowie Aufmachungsmaterial und Verpackungsmaterial.

Zu den Hilfsstoffen rechnen ferner die Aufstrichmassen bei der Herstellung der technischen Gewebe."

Der Begriff „Betriebsstoffe" wird hier gleichfalls erweitert:

„Betriebsstoffe und Betriebsmittel des kurzfristigen Verbrauchs sind die allgemein im Betrieb verbrauchten Stoffe. Betriebsstoffe werden nur mittelbar bei der Herstellung des Erzeugnisses verbraucht und dienen der Aufrechterhaltung des laufenden Fertigungsganges.

Betriebsstoffe sind z. B.:

Heizmaterialien und Treibstoffe,
Schmieröle, Schmierfette, Putzmittel, Putzlappen,
Reparaturmaterialien und Ersatzteile,
Maschinenzubehör, soweit nicht aktiviert,
Baustoffe,
Werkzeuge und Arbeitsgeräte,
Arbeiterkleidung,
Hilfsmittel für Raumausstattung,
Hilfsmittel für Feuer-, Luft- und Krankheitsschutz,
Büro- und Schreibmaterial."

In manchen Fällen wird die Frage „Hilfsstoffe" oder „Betriebsstoffe" nur vom Verwendungszweck her entschieden werden können.

„Das zur Reinigung der Ware notwendige Benzin ist unter den Hilfsstoffen, das als Auto-Betriebsstoff und zur Reinigung von Räumen und Maschinen verwandte Benzin als Betriebsstoff zu verbuchen. Da in diesen Fällen beim Wareneingang der Verwendungszweck meist nicht bekannt ist, muß bei der Verbuchung des Verbrauches in Klasse 4 eine Trennung nach Hilfsstoffen und Betriebsstoffen vorgenommen werden."

Weitere Grenzfälle führen Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann[1]) an:

1) Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann, a. a. O., IV T. 1, S. 12.

„Seife und gewisse Chemikalien usw. können sowohl Hilfsstoffe als auch Betriebsstoffe sein. Die Berücksichtigung von Preiserhöhungen ist nur zulässig, soweit diese Materialien als Hilfsstoffe verwendet worden sind."

Meier[1]) möchte auch das Wasser, „das man in der Färberei und Ausrüstung" braucht, unbedingt zu den Hilfsstoffen gerechnet sehen.

Am klarsten und umfassendsten ist zweifellos die Umschreibung des Begriffes Hilfsstoffe im Kontenrahmen für die Textilindustrie. Es wäre zu wünschen, daß diese Definition für die Preisermittlung allgemein verbindlich würde. Da der Kontenrahmen vom Reichswirtschaftsminister genehmigt wurde, besteht wohl keine Veranlassung, anzunehmen, daß der Reichskommissar für die Preisbildung eine andere Auffassung über diesen Gegenstand haben könnte.

Wir sehen jedenfalls, daß seit dem Erscheinen des Spinnstoffgesetzes eine Änderung in der Auffassung dieses Begriffes eingetreten ist. Dabei taucht allerdings die Frage auf, ob eine Unternehmung, die bei der Ermittlung des nach dem Spinnstoffgesetz zulässigen Stoppreises diese Unterscheidung zwischen Hilfs- und Betriebsstoffen noch nicht gemacht hatte, die Stoppreise abändern muß. Nach der „Auslegung des Runderlasses 182/37" Abs. 6 muß der Stoppreis und auf dessen Basis natürlich auch der heutige Preis richtiggestellt werden, weil es dort ausdrücklich heißt: „Kostenerhöhungen seit März 1934, die sich in einer Unternehmung oder in einem Betrieb durch höhere Einkaufspreise oder Bezugskosten . . . ergeben, dürfen bei der Preisbildung nicht berücksichtigt werden."

Ob die vor dem Erscheinen des Runderlasses 182/37, also vor dem 11. 12. 37, errechneten und geforderten Preise einen strafbaren Verstoß gegen das Gesetz darstellen, wird im Ermessen des jeweiligen Prüfers liegen. Die entsprechende Bestimmung im Runderlaß 65/37 vom 12. 3. 37 enthielt nur ein Verbot über die Erhöhung des Stoppreises durch Kostensteigerungen dieser Art, hatte also keine rückwirkende Kraft, zumindest war dies nicht daraus zu ersehen.

Kapitel 9

Die Erhöhung durch „nicht zu vermeidende Umstände"

Eine Steigerung der Werk- und Hilfsstoffkosten für das einzelne Erzeugnis kann begründet sein durch:

1. Erhöhung des Einkaufspreises,
2. Verbrauch einer größeren Menge für die Einheit,
3. Verwendung eines anderen Werk- oder Hilfsstoffes, z. B. Kunstseide oder Zellwolle statt Baumwolle bzw. Wolle,
4. Änderung der Zusammensetzung der Werk und Hilfsstoffanteile, z. B. mehr Kunstseide und weniger Baumwolle.

1) Meier, a. a. O., S. 44.

Für die Fälle 2—4 wäre der Preis vom 1. bis 21. März 1934 nur ein Vergleichspreis. Die Unterschiede, und zwar mengenmäßig und wertmäßig, können selbstverständlich zugeschlagen werden. Gleichzeitig wird aber auch der Einkaufspreis des Werk- oder Hilfsstoffes gestiegen sein, so daß der Fall 1 auch gegeben ist.

Für die Berechnung der Kostenerhöhungen ist durch die Klausel „nicht zu vermeidende Umstände" eine wichtige Einschränkung gemacht worden. Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann[1]) erklären dazu:

„Nicht zu vermeidende Umstände sind solche, die der Unternehmer auch bei Aufbietung aller Kräfte nicht hat abwenden können und die nicht innerhalb des gewöhnlichen Gefahrenkreises, den ein Unternehmer zu vertreten hat, liegen. Besondere außergewöhnliche Wagnisse oder Spekulationen gehören nicht zu diesem gewöhnlichen Gefahrenkreis."

Diese Definition dürfte nicht ganz befriedigen, weil sie lediglich negativ gehalten ist. Man muß sie nach der positiven Seite dahin ergänzen, daß der Unternehmer so günstig wie möglich einkaufen, d. h. alle sich bietenden Vorteile in bezug auf Preise, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen, Rabatte usw. wahrnehmen soll. Es besteht zweifellos die Tendenz, die früher gemachten Anstrengungen beim Aufsuchen günstiger Einkaufsmöglichkeiten aufzugeben, da ja jede Verteuerung des Rohstoffeinkaufs zum Preis zugeschlagen werden darf. Eine Einhaltung dieser Bestimmung wird jedenfalls kaum nachzuprüfen sein.

Kapitel 10

Der „tatsächliche Einkaufspreis"

Das Spinnstoffgesetz verwendet wiederholt den Begriff „Einkaufspreis". Was mit dem Wort „Einkaufspreis" gemeint ist, wird im Spinnstoffgesetz nicht erläutert. Das betriebswirtschaftliche Schrifttum kennt neben dem Einkaufspreis den Einstandspreis, den Tagespreis und den Wiederbeschaffungspreis. In der Wirtschaft hat sich eine klare Unterscheidung dieser Begriffe allerdings bis heute noch nicht durchgesetzt. Die Hinzufügung des Wortes „tatsächlich" im Gesetzestext läßt darauf schließen, daß im Gegensatz zum Einstandspreis der reine Einkaufspreis gemeint ist. Der Kommentar von Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann[2]) legt den Begriff ebenfalls so aus: „Der tatsächliche Einkaufspreis ist nicht zu verwechseln mit dem Einstandspreis einer Ware, der normalerweise auch Kosten (Frachten, Verpackungs- und Versicherungskosten usw.) der Ware enthält."

Eine amtliche Erläuterung finden wir erst im Runderlaß 65/37 zur Stopverordnung. Dort steht in Satz 1 „Zu den Einkaufspreisen im Sinne dieser Anordnung gehören nicht die Beschaffungskosten wie z. B. Frachten,

1) Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann, a. a. O. IV, T. 1, S. 12.
2) Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann, IV, T. 1, S. 11.

Verpackung, Versicherung usw.". Das bedeutet, daß die Verteuerung der Beschaffungs- oder Bezugskosten sich nicht als Preiserhöhung niederschlagen darf. Die am 26. 1. 36 eingetretene Frachtverteuerung darf nach der Verordnung vom 20. 1. 36 (RGBl. I, S. 26) in keinem Falle kalkuliert werden: zu den Beschaffungskosten gehört u. a. auch die Gebühr an die Überwachungsstellen, die für die Bewilligung des Rohstoffeinkaufs zu zahlen ist. Sie ist demnach aus dem Gewinn zu decken.

Dem im Spinnstoffgesetz gebrauchten Ausdruck „tatsächlich" kann noch eine weitere Auslegung gegeben werden. Meier[1]) gibt diesem Wort die Bedeutung von „Nettoeinkaufspreis" im Gegensatz zum „Bruttoeinkaufspreis". Vom Bruttoeinkaufspreis seien demnach in Abzug zu bringen: „Treurabatte, Längenvergütungen, Mengenrabatte, Preisnachlässe jeglicher Art". Dagegen lehnt er die von anderen Verfassern vertretene Auffassung, auch den Einkaufsskonto den Abzügen zuzurechnen, ab. Dieser Ansicht ist ohne weiteres beizupflichten, denn es können nur die Werte kalkuliert werden, die bei der Aufstellung der Kalkulation genau bestimmbar sind. Treu- und Mengenrabatte, sowie Längenvergütungen werden bei den Einkaufsabschlüssen festgelegt, können also als feste Werte in die Selbstkostenrechnung eingehen, bei Preisnachlässen, soweit sie vereinbart waren, ebenfalls. Anders liegt der Fall natürlich bei Preisnachlässen auf Grund einer Mängelrüge; und ob ein Lieferantenskonto in Anspruch genommen wird, hängt von der finanziellen Lage der Unternehmung im Zeitpunkt der Bezahlung ab, die beim Abschluß des Einkaufs in den meisten Fällen noch nicht übersehen werden kann. Überhaupt ist u. E. die ganze Behandlung der Skonti in der Preisgesetzgebung abwegig. Wir werden diese Frage bei der Untersuchung des Begriffes „zwangsläufig mit dem Verkaufspreis steigende Kosten" einer genaueren Betrachtung unterziehen.

Kapitel 11

Das Nämlichkeitsprinzip

Ein weiteres Problem bedarf noch der Lösung. Das Gesetz sagt einfach „um die Beträge . . ., um die sich der tatsächliche Einkaufspreis der Rohstoffe, Halb- oder Fertigwaren, oder der Hilfsstoffe . . . erhöht hat". Unerwähnt bleibt der Zeitpunkt, von welchem an sich der Einkaufspreis erhöht hat. Man wird geneigt sein, zu sagen, von der Vergleichszeit, also vom 1. bis 21. 3. 34. In der Wirtschaft begegnet man auch der Auffassung, es sei der Preis einzusetzen, der bei der Kalkulation der, in der Vergleichszeit verkauften, Erzeugnisse berechnet sei, und in weiten Kreisen ist auch bis in die jüngste Zeit so gerechnet. Diese Methode würde zwar, soweit die Kalkulationsunterlagen noch vorhanden sind, eine relativ einfache Preisermittlung ermöglichen. Sie ist aber von den Preisüberwachungsbehörden

1) Meier, a. a. O., S. 30.

nicht gebilligt worden und logisch auch nicht haltbar. Denn wenn die Ansätze der seinerzeitigen Kalkulation zugrunde gelegt werden dürften, müßte auch der an Hand dieser Kalkulation ermittelte geforderte Verkaufspreis, wie er z. B. in den Preislisten niedergelegt ist, als Vergleichspreis verwendbar sein. Das trifft aber, wie bereits oben festgestellt wurde, nicht zu, sondern der erzielte Verkaufspreis ist der Ausgangspunkt der späteren Preisermittlung. Es ist vielleicht von Vorteil, wenn wir uns noch einmal die Fragestellung vor Augen halten, die dem Spinnstoffgesetz zugrunde liegt.

Das Problem heißt:

1. Welcher Verkaufspreis ist für dieses bestimmte Erzeugnis erzielt worden?
2. Welche Aufwendungen für Werkstoffe, Hilfsstoffe, Verarbeitungsverlust, Löhne (im weitesten Sinne), Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung, zwangsläufig mit dem Einkaufspreis bzw. dem Verkaufspreis verbundene Kosten sind zur Herstellung dieses Erzeugnisses gemacht worden?
3. Wie hoch ist die verbleibende Differenz oder Marge, die neben den Beschaffungskosten die Gemeinkosten und den Gewinn enthält?

Das Spinnstoffgesetz, wenn man es als Ganzes betrachtet, erstrebt ja im Grunde genommen nicht eigentlich die Fixierung des Verkaufspreises auf die Vergleichszeit, sondern der Marge, welche die Gemeinkosten, den Gewinn und die Bezugsspesen der Rohstoffe in sich schließt. Daran muß man sich zum Verständnis des Ganzen, vor allem auch bei der Handhabung der Preisermittlung immer wieder erinnern. Wenn man nun den wirklichen Aufwand für Werk- und Hilfsstoffe, oder wie das Gesetz sagt, den „tatsächlichen Einkaufspreis", für das jeweils in Frage stehende Erzeugnis ermitteln will, muß man feststellen:

1. Wann ist die Ware hergestellt worden?
2. Welche Werk- und Hilfsstoffe sind zu diesem Erzeugnis verwendet worden?
3. Welcher Nettoeinkaufspreis ist für diese Materialmengen tatsächlich bezahlt worden?

Die Feststellung der in diesem Erzeugnis enthaltenen Menge und deren Preis bildet den sogenannten „Nämlichkeitsnachweis".

Diese Auffassung finden wir auch bei Krebs[1]):

„Es kommt darauf an, welche Rohstoffe, Halb- oder Fertigwaren in dem Erzeugnis enthalten sind, das auf die Abschlüsse der Vergleichszeit hin geliefert worden ist. Dafür ist der Ausdruck „Nämlichkeitsnachweis" geprägt worden. . . . Er konnte bisher immer rückschauend, also nachträglich für die Vergleichszeit 1934 geführt werden."

Diesen Optimismus teilen wir allerdings nicht. In kleineren Unternehmungen werden darüber in den meisten Fällen gar keine Aufzeichnungen

1) Krebs, a. a. O., S. 36.

gemacht worden sein oder sie sind nicht mehr vorhanden. Er setzt eine genaue Erfassung und Verrechnung der Werkstoffe voraus. Bei dem heutigen Stand des Rechnungswesens in der Textilindustrie, das teilweise über die primitivsten Buchführungsmethoden noch nicht hinaus ist, wird der Nachweis jetzt noch auf große Schwierigkeiten stoßen. Es ist auch zu berücksichtigen, daß bei der Vielseitigkeit der Erzeugung und den relativ geringen Quantitäten, in denen die einzelnen Artikel hergestellt werden, eine genaue Erfassung des Rohstoffaufwands mit verhältnismäßig hohen Kosten verbunden ist. Immerhin ließe sich die von den Überwachungsstellen bereits geforderte Lagerbuchführung entsprechend ausbauen. Ist ein exakter Nämlichkeitsnachweis nicht zu führen, wird man auf Grund irgendwelcher Unterlagen versuchen müssen, wenigstens annähernd richtige Zahlen zu ermitteln.

Kapitel 12

Der Mischpreis

Ist nicht mehr festzustellen, welche einzelnen Werkstoffposten in das zu vergleichende Erzeugnis eingegangen sind, so läßt sich in vielen Fällen doch nachweisen, welches Material in der betreffenden Zeit überhaupt verarbeitet wurde. Dabei wird es allerdings häufig notwendig sein, unter Berücksichtigung von Mengen und Preisen einen Durchschnittspreis zu ermitteln.

Diese Bildung eines Durchschnittspreises, oder wie die Preisgesetzgebung sich ausdrückt, eines Mischpreises, wird sich auch dann nicht umgehen lassen, wenn ein Erzeugnis aus Werkstoffen verschiedener Herkunft und entsprechend gewöhnlich mit verschiedenen Preisen hergestellt wurde. Dasselbe trifft auch für die heutigen Einkaufspreise zu, wenn die Preisdifferenz zur Preisermittlung festzustellen ist.

Nun spricht der § 17 des Spinnstoffgesetzes im Abs. 7 nur von der Bildung von Mischpreisen für Verkaufspreise. Die Berechnung eines Mischpreises für Werkstoffe ist in der besonderen Form der Preisblockrechnung durch Runderlaß 65/37 Abs. 2 ausdrücklich nur zugelassen für die Mitglieder der Fachuntergruppe Kammgarnspinnerei. Diese Preisblockrechnung soll nach Meier[1]) folgende Aufgaben erfüllen:

„1. Mischung verschiedener Einkaufspreise für Wolle und Kammzüge gleicher Art und Güte (wie die einfache Mischungsrechnung).
2. Ausgleich der Einkaufspreise für Wolle und Kammzüge verschiedener Art und Güte zu dem Zweck, für die verschiedenen Kammzugsqualitäten eine normale Preisabstufung herbeizuführen.
3. Umlastung des Unterschieds zwischen den für die Ausfuhr von Kammgarn maßgebenden und vorgeschriebenen Kammzugweltmarktpreisen und dem tatsächlichen Einkaufspreis auf den Inlandsabsatz hauptsächlich auch, so-

1) Meier, a. a. O., S. 38.

weit im Interesse der Ausfuhr eine Vorlage von sog. „Inlandswollen" für Ausfuhrzwecke erfolgt.
4. Ersatz für den sog. Nämlichkeitsnachweis."

Die Frage, ob dasselbe Verfahren auch für die übrige Textilindustrie angewendet werden darf, wird verschieden beurteilt. Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann[1]) beantworten die Frage im negativen Sinne „Die Mischpreisbildung in der Rohstoffrechnung eines Unternehmens ist nach bisherigen gesetzlichen Bestimmungen nicht zulässig". Eine gegenteilige Auffassung vertritt Thiemann[2]):

„In der verarbeitenden Industrie wird der Mischpreis am Anfang der Preisrechnung gebildet, d. h. der Mischpreis wird in der Preiserrechnung bereits in dem Posten Material eingesetzt."

Ferner Stöhr[3]):

„Nach bisher unbeanstandeter Übung kann ein Mischpreis auch aus Einkaufspreisen gebildet werden (z. B. für Rohstoffe und Halbwaren)."

Meier[4]) macht die Zulässigkeit dieses Verfahrens davon abhängig, daß „Rohstoffe gleicher Art und Güte" in Erzeugnisse „gleicher Art und Güte" eingehen, denn „in diesem Fall stellt die Einkaufspreismischung nur ein Verfahren der Verkaufspreismischung dar, das mit der Vorschrift des § 17 Abs. 7 des Spinnstoffgesetzes in Einklang steht, „weil es hierbei zum selben Ergebnis führt, ob man die Einkaufspreise oder die Verkaufspreise mischt."

Die Erfahrung hat bisher gezeigt, daß die Preisüberwachungsbehörden dieses Verfahren stillschweigend billigen, wenn die Berechnung in exakter Weise unter Berücksichtigung der Mengen erfolgt und für den Abnehmer der Ware dadurch keine Verteuerung entsteht.

Bei mehrstufigen Unternehmungen, z. B. Spinn-Webereien, werden die Erzeugnisse der ersten Stufe, hier der Garne, der nächsten Stufe als Rohstoffe geliefert, und zwar gewöhnlich zu Verrechnungspreisen. In diesem Falle gilt für die Verrechnungspreise dasselbe wie für die Einkaufspreise von anderen Unternehmungen. Werden außer den Garnen der eigenen Spinnerei auch noch Garne von Lieferanten hinzugekauft, so muß aus Verrechnungspreisen und tatsächlichen Einkaufspreisen ein Mischpreis gebildet werden.

Bisher wurde nur davon ausgegangen, daß der Einkaufspreis sich geändert habe. Da die heutigen Erzeugnisse vielfach eine andere Werkstoffzusammensetzung aufweisen als die Vergleichsartikel vom März 1934, sei es durch Modeänderung, z. B. Kunstseide statt Leinen, oder durch Verwendung neuer Werkstoffe, z. B. Zellwolle statt Baumwolle, so muß der Verkaufspreis auch um die Änderungen erhöht werden, die aus der anderen

1) Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann, IV T. 1, S. 13.
2) Thiemann, a. a. O., S. 173.
3) Christian Stöhr, a. a. O. S. 113.
4) Meier, a. a. O., S. 38/39.

Zusammensetzung resultieren. Dieser Fall ist zwar im Spinnstoffgesetz nicht ausdrücklich erwähnt, aber im Runderlaß 65/37 heißt es diesbezüglich:

„Diese Regelung gilt entsprechend, wenn sich der Anteil der einzelnen Rohstoffe in den Erzeugnissen durch nicht zu vermeidende Umstände ändert. Die Änderung des wert- und mengenmäßigen Anteils der Rohstoffe muß bei den Erzeugern für jedes Erzeugnis jederzeit nachweisbar sein."

Dasselbe kommt in Frage, wenn die Menge (Gewicht) der verarbeiteten Werkstoffe größer geworden ist.

Kapitel 13

Der Verarbeitungsverlust

Nach dem Spinnstoffgesetz § 17 Abs. 2 a dürfen Änderungen des Verarbeitungsverlustes ebenfalls bei der Ermittlung des zulässigen Verkaufspreises berücksichtigt werden. Nach Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann[1]) ist der Verarbeitungsverlust

„Nur der Verlust, der bei der Verarbeitung tatsächlich entsteht und durch Unterlagen nachgewiesen werden kann. Soweit Abfälle wieder verarbeitet werden, ist der Betrag in der Kosten- und Preiserrechnung abzusetzen, der bei einem Verkauf dieser Anfälle erzielt werden würde. Werden die Abfälle verkauft, so sind die Erlöse aus der Verwertung der Abfälle als Kostenminderung entsprechend anzurechnen."

Nicht berücksichtigt werden dürfen das Eingehen beim Weben und die Krumpfung beim Bleichen, Färben, Mercerisieren usw., da sie keinen tatsächlichen Materialverlust darstellen. Diese Berechnungen gehören in die Rohstoffkalkulation. Dagegen zählen zu den Abfällen die Verarbeitungsverluste in der Spinnerei beim Reinigen, Strecken, Spinnen, Zwirnen, in der Weberei bzw. Wirkerei und Strickerei, beim Spulen, Weben, Wirken, Stricken, Trennen, in der Konfektionierung beim Zuschnitt.

Der Verarbeitungsverlust kann wert- oder mengenmäßig im Verhältnis (Hundertsatz) zu Wert oder Menge der verarbeiteten Werk- oder Hilfsstoffe ausgedrückt werden.

Änderungen sind möglich sowohl im Prozentsatz (durch schlechteres Material oder andere Verarbeitung) als auch bei gleichbleibendem Hundertsatz durch Preisänderung des verarbeiteten Materials. Oft tritt beides gleichzeitig ein. Der Verarbeitungsverlust wird vermindert durch die Erlöse für den verkauften Abfall bzw., wenn der Abfall wieder im selben Betrieb verarbeitet wird, durch den nach den Tagespreisen anzusetzenden Werten.

Nach der „zweiten Durchführungsverordnung zum Spinnstoffgesetz" müssen die Verarbeitungsverluste nachgewiesen werden. Das ist in einer Spinnerei relativ einfach. Zieht man nämlich von der Menge der in Fabrikation gegebenen Rohstoffe das Gewicht der produzierten Garne ab und berichtigt man die so ermittelte Zahl durch die am Anfang und am Schluß

1) Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann, IV T. 1, S. 12.

des Rechnungsabschnittes auf den Maschinen befindlichen Halbfabrikate, so stellt der Rest den Verarbeitungsverlust dar.

Komplizierter liegen die Verhältnisse in anderen Zweigen der Textilindustrie. In einer Strickerei beispielsweise läßt sich ein genauer Nachweis nur mit erheblichem Aufwand an Zeit und Kosten führen. Auch dabei würden sich nur Durchschnittszahlen verwerten lassen, weil die Abfallmengen je nach Maschinenart, Maschinenbesetzung und Feuchtigkeitsgehalt der Luft schwanken. Eine gewisse Kontrolle der Verarbeitungsverluste ist allerdings auch im Interesse der Unternehmer selbst geboten, denn wie die Erfahrung lehrt, läßt sich durch eine Überwachung die Menge der anfallenden Abfälle beeinflussen, was bei der gegenwärtigen großen Stoffknappheit auch für den Betriebsführer bedeutungsvoll ist. Auch die Klausel im Spinnstoffgesetz „nicht zu vermeidende Umstände", die sich auch auf den Verarbeitungsverlust bezieht, legt dem Unternehmer eine Pflicht zur scharfen Kontrolle auf.

Kapitel 14

Löhne und Unternehmerbeiträge zur Sozialversicherung

Nach § 17 Abs. 3 b des Spinnstoffgesetzes rechnen die Löhne ebenfalls zu den Kosten, deren Erhöhung sich im Verkaufspreis auswirken darf, soweit die höheren Aufwendungen dafür „unvermeidbar" sind.

Der Begriff Löhne wird nicht weiter erläutert. Im engeren Sinne gehören begrifflich zu den Löhnen:

Fertigungslöhne (produktive Löhne), Heimarbeiterlöhne, Hilfslöhne (unproduktive Löhne), Urlaubslöhne (für bezahlten gesetzlichen Urlaub), Feiertagslöhne (für laut Gesetz zu zahlende Lohnausfälle an Feiertagen z. B. 1. Mai, 2. Oster-, Pfingst- und Weihnachtstag).

Im weiteren Sinne zählen zu den Löhnen auch die Gehälter und zwar die technischen und kaufmännischen Gehälter. Nach allgemeiner Anschauung allerdings nur bis zur Höhe der Versicherungsgrenze, das ist zur Zeit RM. 7200.— jährlich (im Sinne der Sozialgesetzgebung). Nach den Kommentaren zum Spinnstoffgesetz werden den im eigenen Unternehmen gezahlten Löhnen gleichgesetzt die Entgelte an Lohnbetriebe, z. B. Lohnstricker, -wirker, -weber und die Lohnveredelungsgewerbe.

Fertigungslohn ist nach Fischer-Heß-Seebauer[1]) der Lohn, „der unmittelbar für die Leistung verbraucht wird". Da dasselbe für Heimarbeiterlöhne zutrifft, sind diese begrifflich den Fertigungslöhnen zuzurechnen und kalkulatorisch gleichartig zu behandeln.

Hilfslohn ist nach den genannten Verfassern ein Lohn, „der nur in mittelbarer Beziehung zur Leistung steht". In der Praxis ist die

1) Fischer-Heß-Seebauer, a. a. O. S. 259.

Abgrenzung zwischen Fertigungslohn und Hilfslohn nicht immer leicht durchzuführen und wird sehr unterschiedlich gehandhabt. Für den vorliegenden Zweck der Preisermittlung tritt die Bedeutung einer klaren Abgrenzung zurück vor der Forderung nach der Kontinuität der einmal vorgenommenen Einteilung.

Die Hilfslöhne zählen rechnungstechnisch zu den Gemeinkosten, desgleichen gehören dazu die Urlaubs- und Feiertagslöhne, man kann sie also zusammenfassend als Gemeinkostenlöhne bezeichnen im Gegensatz zum Einzelkostenlohn[1]).

Da das Spinnstoffgesetz nur von „Löhnen" spricht, ist anzunehmen, daß sowohl die Steigerung der Fertigungslöhne als auch der Gemeinkostenlöhne bei der Preisermittlung berücksichtigt werden dürfen.

Nach einer bisher unbestrittenen Ansicht sind die Gehälter (bis zur Höhe der Angestelltenversicherungspflicht) als Löhne zu behandeln und können zu Kalkulationszwecken mit den Gemeinkostenlöhnen zusammengefaßt werden. Die Berechnung der Erhöhung der Fertigungslöhne für die Preisermittlung macht keine besonderen Schwierigkeiten im Gegensatz zu den Gemeinkostenlöhnen. Für diese sind verschiedene Berechnungsmethoden möglich, worüber die näheren Ausführungen im nächsten Abschnitt gemacht werden.

Wie wir bereits erwähnt hatten, können auch die Entgelte an das Lohngewerbe rechnungstechnisch als Löhne im Sinne des Spinnstoffgesetzes behandelt werden, jedenfalls ist das die Auffassung verschiedener Kommentare, z. B. Krebs[2]) führt aus:

„Zu erwähnen ist hier noch, daß der Reichswirtschaftsminister als seinerzeit zuständige Stelle sich damit einverstanden erklärt hat, daß unter Löhnen im Sinne dieser Bestimmungen auch die an die Textillohnveredelungsindustrie gezahlten Entgelte für die Lohnveredelung von Spinnstoffen verstanden werden. Diese Auslegung war aus Wettbewerbsgründen erforderlich. Erhöhungen der an die Textillohnveredelungsindustrie gezahlten Entgelte dürfen sich daher wie eine Erhöhung des Aufwandes für Löhne im Rahmen dieser Vorschrift auf die Verkaufspreise auswirken."

Die in dem Kommentar nicht genannten Lohnweber, Lohnstricker und Lohnwirker können nach einer Auskunft der Preisüberwachungsstelle Stuttgart ebenso behandelt werden.

Die Lohngewerbe selbst fallen als Spinnstoffbearbeiter nicht unter das Spinnstoffgesetz, sondern nur unter die Stopverordnung; sie hatten deshalb bis zum 17. 10. 36 eine größere Beweglichkeit in ihrer Kostengestaltung.

Die Grenze zwischen dem Lohngewerbe und den Heimarbeitern wird in der Wirtschaft nicht immer scharf genug gezogen. Der Grund dafür ist anscheinend in der Übernahme der sozialen Beiträge zu suchen. Für die

1) Fischer-Heß-Seebauer, a. a. O., S. 259.
2) Krebs, a. a. O., S. 45.

Zwecke der Preisermittlung ist darauf zu dringen, daß die Abgrenzung klar vorgenommen wird.

Zu beachten ist, daß nicht alle Lohnerhöhungen angerechnet werden dürfen. Das Spinnstoffgesetz fügt ausdrücklich die Klausel „unvermeidbar" ein. Es sind deshalb die möglichen Fälle einer Lohnkostensteigerung daraufhin zu untersuchen, ob sie vermeidbar sind oder nicht. Man wird hierbei unterscheiden müssen zwischen Lohnkostenerhöhungen, die

1. durch gesetzliche Vorschriften hervorgerufen werden,
2. auf die Verhältnisse des Betriebes zurückzuführen sind,
3. in der bestehenden Knappheit an Arbeitskräften begründet liegen.

Zu 1 gehören beispielsweise:

a) Erhöhungen der Lohntarife,
b) Einstufung in eine andere Ortsklasse,
c) Übergang des einzelnen Arbeiters oder Angestellten in eine andere Tarifklasse,
d) Zahlung von Alterszuschlägen durch Verschiebung der Altersgliederung innerhalb der Belegschaft,
e) Änderung der Zusammensetzung der Gefolgschaft in bezug auf männliche und weibliche Arbeitskräfte,
f) Zahlung von gesetzlichen Urlaubslöhnen,
g) Anordnung von bezahlten Feiertagen,
h) Zuschläge für Überstunden, Sonntagsarbeit, Nachtschicht usw.

Zu 2 zählen (besonders beim Rückgang des Beschäftigungsgrades wegen verkürzter Rohstoffzuteilung):

a) die Zahlung von Zuschlägen zur Erreichung des tariflichen Mindestlohns bei Akkordentlohnung,
b) Kurzarbeiterzuschläge,
c) Kostenprogression bei den Aufwendungen an Hilfsarbeitern sowie kaufmännische und technische Angestellte,
d) verringerte Leistung des Arbeiters wegen Umstellung auf schlechtere Rohstoffe oder Inbetriebnahme alter Maschinen.

Zu 3 wären zu nennen:

a) Zahlung von übertariflichen Löhnen,
b) Zahlung von Gratifikationen,
c) Fahrgeldzuschüsse,
d) Einarbeitung neuer Kräfte.

Die unter 1 aufgezählten Fälle werden allgemein als unvermeidbar angesehen. Krebs[1]) führt dazu aus einem Erlaß an:

„Als unvermeidbar im Sinne dieser Bestimmungen sind alle Aufwendungen für Löhne, Gehälter und Unternehmerbeiträge zur Sozialversicherung anzusehen, die durch behördliche Anordnung (z. B. Erhöhung der Tarife, Änderung der Lohnklassen oder Lohngebiete), ferner bei gleichbleibenden Lohnsätzen durch Aufrücken

1) Krebs, a. a. O., S. 44.

von Gefolgschaftsmitgliedern beim Überschreiten tariflicher Altersgrenzen in höhere tarifliche Entlohnungsstufen verursacht worden sind."

Nach der bereits angeführten Deutung, die Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann[1]) dem Ausdruck „unvermeidbar" geben, konnte angenommen werden, daß auch die unter 2 genannten Fälle dazu gehörten. Diese Auffassung mußte geändert werden, als die amtliche „Auslegung" zum Runderlaß 182/37 vom 11. 12. 37 erschien. Dort heißt es unter Nr. 6 Satz 2:

„Ebenso dürfen Kostensteigerungen auf die Einheit der Erzeugung seit März 1934 durch Rückgang des Beschäftigungsgrades, verkürzte Rohstoffzuteilung, geringere Leistung infolge anderer Betriebsleistungen und dergleichen mehr ohne Ausnahmebewilligung nicht bei der Preisbildung berücksichtigt werden."

Wie ersichtlich ist, hat diese Bestimmung eine rückwirkende Kraft. Man wird aber kaum in den früheren Kostenrechnungen einen strafbaren Verstoß gegen das Spinnstoffgesetz sehen können.

Die unter 3 aufgeführten Möglichkeiten werden dagegen nach der herrschenden Anschauung nicht als „unvermeidbar" betrachtet.

Zum Schluß sei noch bemerkt, daß neben den eigentlichen Lohnsteigerungen der erhöhte Lohnaufwand, der auf Mehrarbeit für das einzelne Erzeugnis gegenüber dem Vergleichsartikel beruht, immer anrechenbar ist.

Der Ausdruck „Unternehmerbeiträge zur Sozialversicherung" liegt begrifflich durch die Sozialversicherungsgesetze fest. Es sind selbstverständlich hiermit nur die gesetzlichen sozialen Aufwendungen gemeint. Dazu zählen neben den Aufwendungen für die Krankenversicherung, Arbeitslosenversicherung, Invalidenversicherung und Angestelltenversicherung auch die Beiträge zur Berufsgenossenschaft, was häufig nicht beachtet wird. Nicht angerechnet werden dürfen selbstverständlich die freiwilligen sozialen Aufwendungen, in welcher Form auch immer sie auftreten. Es ist für die Berechnung zweckmäßig, nach Möglichkeit von vornherein die sozialen Aufwendungen für Fertigungslöhne von den übrigen getrennt zu halten. Man rechnet für einen bestimmten Zeitabschnitt die sozialen Aufwendungen in einem Hundertsatz zu den Fertigungslöhnen aus. Sind dann z. B. die Sozialbeiträge im Verhältnis zu den Lohnkosten allgemein nicht gestiegen, so kann bei der Preisermittlung eines Erzeugnisses, das gegenüber dem Vergleichsartikel mehr Lohneinheiten erfordert, der Anteil der sozialen Aufwendungen gleich zum Lohn zugeschlagen werden, während er sonst unberücksichtigt bliebe. Ein Beispiel möge dies erläutern: Angenommen, die sozialen Aufwendungen betrügen 8% der Fertigungslöhne, das Verhältnis der sozialen Abgaben zu den gesamten Lohnkosten habe sich nicht geändert. Der Vergleichsartikel vom März 1934 enthält 10 Lohneinheiten zu RM. 1.— = RM. 10.—. Das neue Erzeugnis enthält 15 Lohneinheiten zu RM. 1.— = RM. 15.—. Dazu kommen 8% soziale Abgaben = RM. 1.20. Es können also insgesamt RM. 6.20 zugeschlagen werden anstatt nur RM. 5.—.

1) Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann, IV I. 1, S. 12.

Zwangsläufig mit dem Einkaufspreis für Werk- und Hilfsstoffe steigende Kosten

Eine Reihe von Kosten steigen zwangsläufig mit dem Einkaufspreis für Werk- und Hilfsstoffe.

Der § 17 Abs. 3 c des Spinnstoffgesetzes gestattet die Berücksichtigung dieser Kosten bei der Preisermittlung. Welcher Art diese Kosten sind, ist nicht näher angegeben. Aus den bisher erschienenen Kommentaren seien einige Beispiele aufgeführt:

Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann[1]: „Versicherungs- und Musterkosten, gegebenenfalls, soweit branchenüblich, auch Selbstkostensteigerungen durch Moderisiken."

Thiemann[2]: „Versicherung, Musterkosten, Verluste durch Herstellungsfehler, Verschnitt, evtl. auch Moderisiken."

Krebs[3]: „Transportversicherung, die mit einem bestimmten vom Hundertsatz vom Wareneinkaufspreis berechnet wird."

Quassowski[4]: „Skonti usw., Vertreterkosten, Selbsthaftung (Delkredere), Umsatzsteuer."

Einige Bedeutung für die Kalkulation haben von den genannten Kostenarten höchstens die Aufwendungen für die angefertigten Muster oder Modelle, die den Vertretern und gelegentlich auch einzelnen Kunden umsonst oder mit erheblichem Rabatt überlassen werden. Da die Einkaufspreise für die in den Mustern enthaltenen Werkstoffanteile steigen, darf folgerichtig eine derartige Kostenerhöhung auch in der Preisermittlung herangezogen werden. Nicht zu verwechseln mit den Musterkosten sind die Musterungskosten, wie Entwürfe, Jacquardkarten usw., die nicht kalkulierbar sind.

Die Klausel „sofern der Hundertsatz der Berechnung gegenüber dem in der Vergleichszeit (Abs. 1 und 2) nicht geändert wird", läßt Meier[5] folgern, „daß auch dann nur Erhöhungen berücksichtigt werden können, wenn bereits im März 1934 in der Kalkulation Beträge für die Kosten enthalten waren. Wer diese Kosten früher überhaupt nicht kalkuliert hat, kann jetzt nicht damit beginnen, und zwar auch nicht hinsichtlich der Erhöhung". Diese Auslegung ist u. E. nicht richtig. Der Ausdruck „Berechnung" braucht durchaus nicht zu bedeuten, daß diese Kosten im März 1934 in der Kalkulation besonders eingesetzt waren. Es wird ja auch sonst nirgends im Spinnstoffgesetz, wie Meier übrigens selbst wiederholt bemerkt, auf die Kalkulation vom März 1934 Bezug genommen, sondern immer nur auf die tatsächlichen Aufwendungen, und die können bzw.

1) Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann, IV T. 1, S. 12.
2) Thiemann, a. a. O., S. 145.
3) Krebs, a. a. O., S. 45.
4) Quassowski, Textilzeitung Nr. 293, Jahrg. 1935.
5) Meier, a. a. O., S. 51.

werden wohl sogar in den Gemeinkosten enthalten sein. Da nun auch die Kosten für Hilfslöhne, Urlaubslöhne, Gehälter usw. bei den meisten Unternehmungen unter Gemeinkosten ursprünglich verbucht wurden und für die Zwecke der Preisermittlung nachträglich wieder ausgegliedert werden, ist nicht einzusehen, warum dasselbe nicht auch mit den Musterkosten gemacht werden könnte.

Kapitel 16

Zwangsläufig mit dem Verkaufspreis steigende Kosten

Wichtiger für die Preisermittlung sind die Kostenarten, die mit dem Verkaufspreis zwangsläufig steigen. Genannt sind die Kostenarten im einzelnen nicht. Es wird zweckmäßig sein, zunächst die verschiedenen Kommentare zu Worte kommen zu lassen, um uns einen ungefähren Begriff machen zu können, was für Kostenarten hier gemeint sind.

Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann[1]: „Zwangsläufig mit den Verkaufspreisen steigen vor allem die Vergünstigungen, die der Verkäufer dem Käufer gewährt, z. B. Rabatte, Bonus, Umsatzvergütungen, Skonti, zum Teil Vertreterprovisionen, sowie die Umsatzsteuer. Die Exportabgabe ist aus dem Gewinn oder aus sonstigen Mitteln zu bezahlen, darf also bei der Preisstellung nicht berücksichtigt werden."

Krebs[2] führt nur „die Umsatzsteuer und in gewissen Fällen die Vertretervergütung (Vertreterprovision)" an.

Quassowski[3]: „Versicherungs- und Musterkosten, Verluste durch Herstellungsfehler, Dekatur."

Thiemann[4] außer den bereits genannten „Delkredere, Zuschlag für Teilzahlung, Zuschlag für Warenverluste."

Es handelt sich hierbei in der Hauptsache um die sog. Sondereinzelkosten bzw. die Erlösschmälerungen. Ausdrücklich ausgenommen ist die Ausfuhrförderungsumlage oder Exportabgabe. Die von Quassowski erwähnten Musterkosten rechnen zu den beim Einkauf zwangsläufig entstehenden Kosten und sind unter § 24 bereits behandelt. Krebs führt außerdem aus einem Einzelerlaß des Reichskommissars für die Preisbildung vom 10. 3. 37 (VII — 802 — 25) an:

„Für Delkredere, Zinsen oder Finanzierungskosten, soziale Abgaben und Musterkosten ist . . . ausdrücklich festgestellt worden, daß ein gleichbleibender Hundertsatz bei diesen Kostenteilen nach dem Spinnstoffgesetz bei gestiegenen Verkaufspreisen zu beanstanden ist."

Damit ist zum Ausdruck gebracht, daß bei den genannten Kostenarten ein unmittelbarer Zusammenhang mit den Verkaufspreisen nicht besteht, sie sind nicht „zwangsläufig" im Sinne des Spinnstoffgesetzes. Die Ein-

1) Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann, IV T. 1, S. 12.
2) Krebs, a. a. O., S. 45 und S. 49.
3) Quassowski, Textilzeitung Nr. 293, Jahrg. 1935.
4) Thiemann, a. a. O., S. 146.

schränkung, die bei Delkredere gemacht wird, ist als unbedingt richtig anzusehen, denn die Höhe der Debitorenverluste hängt von ganz anderen Faktoren ab. Sie haben sich in den letzten Jahren außerordentlich vermindert. Es wird von den Preisüberwachungsstellen gefordert, daß das Delkredere nur mit dem Hundertsatz einzusetzen ist, der den tatsächlichen Verlusten des der Preisermittlung vorangegangenen Rechnungsjahres im Verhältnis zum Umsatz entspricht. Dasselbe gilt mit Einschränkungen auch von den Zinsen und Finanzierungskosten, hier wirken ebenfalls ganz andere Umstände mit. Die sozialen Abgaben werden, wie bereits in § 22 ausgeführt wurde, bei den Löhnen mitberechnet. Krebs [1]) macht weitere Einschränkungen in bezug auf die Verpackungskosten. Auch dabei kann von einem unmittelbaren Zusammenhang mit der Höhe der Verkaufspreise nicht gesprochen werden. In einzelnen Zweigen der Textilindustrie wurden im Jahre 1934 die Kosten der Verpackung dem Kunden auf Grund eines Verbandsbeschlusses gesondert in Rechnung gestellt. Dieser Beschluß wurde später wieder aufgehoben. Demnach sind die Verpackungskosten nunmehr im Verkaufspreis einzukalkulieren. Da nach allgemeiner Anschauung [2]) die Verpackungskosten zu den Sondereinzelkosten gehören, hängt man sie zweckmäßig an den Verkaufspreis an. Die Berechnung erfolgt am besten in der Weise, sofern die Einzelberechnung Schwierigkeiten macht, daß man den Jahresverbrauch an Verpackungsmaterial in einem Hundertsatz zum Umsatz ausdrückt, wobei allerdings darauf geachtet werden muß, daß dieser Hundertsatz den vom März 1934, und zwar des auf Grund der tatsächlichen Ausgaben festgestellten, nicht etwa des kalkulierten, nicht überschreitet.

Die Erfahrungen mit den Preisüberwachungsbehörden haben gezeigt, daß die Vorschrift „sofern der Hundertsatz der Berechnung gegenüber dem in der Vergleichszeit (Abs. 1 und 2) nicht geändert wird" in bezug auf Skonto und Vertreterprovision sehr eng ausgelegt wird. Der schon wiederholt zitierte Grundsatz, daß nicht von den Kalkulationsansätzen im März 1934 auszugehen sei, sondern von den tatsächlichen Aufwendungen, wird bis zur letzten Konsequenz eingehalten.

Es wird gefordert, daß durch Gegenüberstellung von tatsächlich gezahlten Skonti und den Umsätzen für 1933 ein Hundertsatz errechnet wird, der nicht überschritten werden darf. Abgesehen davon, daß wegen der zu jener Zeit vorherrschenden Verbuchungstechnik der gewährte Skonto nur mit erheblichem Arbeitsaufwand festzustellen ist, wird der so ermittelte Hundertsatz gewöhnlich sehr niedrig sein, weil infolge der damals noch nicht überwundenen Knappheit an liquiden Mitteln der Skonto im Vergleich zu heute wenig in Anspruch genommen wurde.

Die einer derartigen Handhabung zugrunde liegende Auffassung geht u. E. am Wesen des Skonto vorbei. Dieser stellt kein Geschenk an den Kunden dar, sondern eine Vergütung für eine Gegenleistung, eben die

1) Krebs, a. a. O., S. 48.
2) „LSOe", D. h.

sofortige Zahlung statt der Ausnutzung des vollen Zahlungsziels. Wenn man die Risikoprämie abzieht, die im Skonto zweifellos enthalten ist, kommen in ihm die Zinsaufwendungen zum Ausdruck, die der Unternehmer machen müßte, um die Kredithingabe an den Abnehmer durch eigenen Bankkredit zu finanzieren. Waren deshalb im Jahre 1933 die Ausgaben für Skonto geringer als heute, so standen dementsprechend größere Aufwendungen für Zinsen, Bankprovision usw. gegenüber.

Ähnlich verhält es sich mit der Provision. Viele Unternehmer haben seinerzeit die Abschlüsse mit den Abnehmern selbst getätigt, und die so ersparte Vertreterprovision stellte einen Teil ihres Unternehmereinkommens dar. Dafür mußte die Unternehmung auch die erheblichen Aufwendungen für Reisen und sonstige Spesen selbst tragen.

Nach § 54 der Durchführungsbestimmung zum Umsatzsteuergesetz vom 17. 10. 34 (RGBl. I, S. 942) sind die Spinnwebereien vom 1. 1. 35 an verpflichtet, auf die nach Verrechnungspreisen erfolgenden Garnverkäufe der Spinnereien an die Webereien ebenfalls die Umsatzsteuer in Höhe von 2% zu zahlen (Zusatzsteuer). Nach einem bei Krebs[1]) erwähnten Erlaß hat der Reichs- und Preußische Wirtschaftsminister darin eingewilligt, daß diese Zusatzsteuer bei der Preisermittlung berücksichtigt werden darf.

Es ist anzunehmen, daß dasselbe auch für die Zusatzsteuer auf die Leistungen der einem Unternehmen unmittelbar angeschlossenen Ausrüstungsbetriebe in Frage kommt.

Zusammenfassend kann also gesagt werden, daß die bisher als Sondereinzelkosten in einem Hundertsatz auf die Selbstkosten einschließlich Gewinn zugeschlagenen Sondereinzelkosten daraufhin untersucht werden müssen, ob ihre Höhe mit dem Verkaufspreis in einem unmittelbaren Zusammenhang steht, und daß ferner der Hundertsatz gegenüber dem von 1933 nicht erhöht werden darf, wobei von den tatsächlichen Aufwendungen und nicht von den kalkulierten Sätzen auszugehen ist.

Bei einer Reihe von Erzeugnissen der Textilindustrie, z. B. Kleidungsstücken aller Art, die in verschiedenen Größen hergestellt werden, war es üblich, eine Basisgröße zu kalkulieren und für jede größere Nummer einen Zuschlag in einem festgelegten Hundertsatz zu machen. Dieses Verfahren wird auch heute vielfach noch angewandt. Das steht jedoch in Widerspruch zum Spinnstoffgesetz und wird von den Preisüberwachungsstellen als Preisverstoß betrachtet. Es muß entweder der Größenaufschlag vom März 1934 in absoluten Werten, d. h. in Reichsmark ausgedrückt, verwendet werden, oder es ist für jede Größe eine besondere Preisermittlung vorzunehmen. Das letztere Verfahren ist zwar zeitraubender, wirkt sich aber in der Preisgestaltung für den Unternehmer günstiger aus.

Das für die Größenzuschläge Gesagte gilt entsprechend auch für die besonderen Ausrüstungszuschläge, soweit sie in einem Hundertsatz ausgedrückt werden.

1) Krebs, a. a. O., S. 54.

Außer den bereits erwähnten Kostenarten dürfen vor allem die Steigerungen der Gemeinkosten bei einer neuen Preisermittlung nicht berücksichtigt werden. Das bedeutet für alle diejenigen Unternehmer eine Härte, die zur Ersparnis von Arbeitskräften ihren Betrieb durch Neuanschaffung von Maschinen rationalisiert haben. Die Lohnkosten werden dadurch zwar gesenkt, aber die Gemeinkosten sind um die erhöhten Abschreibungen, Zinsen und Unterhaltungskosten gestiegen. Die eingetretene Senkung der Lohnkosten muß sich in einer Preissenkung auswirken, während der erhöhte Aufwand an Anlagekosten nicht kalkulierbar ist. Der Unternehmer wird demzufolge für sein volkswirtschaftlich nützliches Verhalten bestraft.

Kapitel 17

Die Kostensteigerungen nach der Stopverordnung

Die Stopverordnung sah zunächst die Möglichkeit einer Erhöhung des Stoppreises durch steigende Kosten nicht vor. Dies erklärt sich daher, daß die Stopverordnung ursprünglich als eine vorübergehende Maßnahme gedacht war. Als unter dem Zwang der Verhältnisse mit einer Aufhebung der Verordnung nicht zu rechnen war, ließ sich zur Vermeidung von Härten bzw. schwerer Störungen des Wirtschaftslebens eine Lockerung des Preisstops nicht vermeiden.

Die Stopverordnung untersagte allerdings von vornherein nur Preissteigerungen des genau gleichen Gegenstandes. Bei Erzeugnissen, die mit denen vom 30. 11. 36 nur nach Art, Menge und Güte *vergleichbar* waren, im übrigen aber eine andere Rohstoffzusammensetzung hatten oder einen *Mehraufwand* an Werk- und Hilfsstoffen, sowie Verarbeitungsverlust und Löhnen bedingten, war eine entsprechende Preiskorrektur ohne weiteres erlaubt. Das ist zwar im Gesetz nicht ausdrücklich gesagt, entspricht aber dem Sinn und ganzen Aufbau der Verordnung.

Der Runderlaß 65/37 (auch Lockerungsverordnung genannt) ließ nun auch eine Steigerung der *Preise* bestimmter Kostenarten zu. Der genannte Runderlaß hat den Charakter einer Ausnahmebewilligung und gilt nur für die *Verarbeiter* von Spinnstoffen. Der Rahmen der Steigerungsmöglichkeit ist bedeutend enger gezogen als im Spinnstoffgesetz.

Nach § 1 der Lockerungsverordnung darf der Stoppreis um den Betrag überschritten werden

„um den sich der tatsächliche Einkaufspreis der Rohstoffe, der Halb- oder Fertigwaren, der Hilfsstoffe (nicht Betriebsstoffe) oder der Verarbeitungsverlust (Abfall) durch nicht zu vermeidende Umstände erhöht hat."

„Diese Regelung gilt entsprechend, wenn sich der Anteil der einzelnen Rohstoffe in den Erzeugnissen durch nicht zu vermeidende Umstände ändert. Die Änderung des wert- und mengenmäßigen Anteils der Rohstoffe muß bei den Erzeugern für jedes Erzeugnis jederzeit nachweisbar sein."

Bemerkenswert ist, daß hier ausdrücklich die Trennung zwischen Betriebsstoffen einerseits und zwischen Einkaufspreisen und Beschaffungskosten

andererseits vorgenommen wird. Ebenfalls wird der im Spinnstoffgesetz so stark betonte „Nämlichkeitsnachweis" nicht gefordert.

Erlaubt ist die Anrechnung der Steigerung des Einkaufspreises gegenüber dem Stande vom 30. 11. 36. Diejenigen Unternehmungen, die kurz vor dem 30. 11. 36 oder sogar an diesem Tag selbst die Preise neu ermittelt und somit bereits alle Kostenerhöhungen bis zu diesem Termin eingerechnet hatten, waren im Vorteil gegenüber anderen Firmen, deren letzte Kalkulation bereits um einige Zeit zurücklag. Das war zweifellos die überwiegende Mehrzahl. Denn, von den Spinnereien abgesehen, nehmen die meisten Unternehmungen die Preisermittlung nur in größeren Abständen, z. B. halbjährlich, vor. Auf Grund der so ermittelten Zahlen werden die Preislisten aufgestellt und die Verkaufsabschlüsse getätigt. Den am 30. 11. 36 erzielten oder angebotenen Preisen lagen also die Einkaufspreise für Werk- und Hilfsstoffe eines früheren Zeitraums zugrunde, dagegen durften bei Preisberechnungen nach dem Erscheinen der Lockerungsverordnung nur die Kostensteigerungen gegenüber dem Stichtag zugeschlagen werden. Darin lag für viele Unternehmungen eine große Benachteiligung.

Um nun diese Nachteile einzelner Firmen zu beseitigen und gleichzeitig das Nämlichkeitsprinzip wieder einzuführen, wurde in einem weiteren Runderlaß — 182/37 vom 11. 12. 37 — bestimmt, daß die Preise des Stichtages nachträglich um die Differenz zwischen den kalkulierten Einkaufspreisen und denen des Stoptages korrigiert werden dürfen. Dadurch sollte für alle Firmen der Anschluß an den § 17 Abs. 3 a des Spinnstoffgesetzes wieder hergestellt werden. Zur Erläuterung dieser viel umstrittenen Bestimmung sei das in der amtlichen Auslegung des Runderlasses 182/37 vom 11. 12. 37 angeführte Beispiel wiedergegeben [1]), mit den zum Verständnis notwendigen Erweiterungen unter d und e.

Beispiel II.

a) Märzverkaufspreis 1934	RM. 8.—
Rohstoffeinkauf im November 1933	zu RM. 3.— je kg
Verarbeitete Menge 1 kg =	RM. 3.—
Löhne	RM. 1.—
Fertigungsgemeinkosten	RM. 3.—
Erlösabhängige Kosten	RM. —.80
Gewinn	RM. —.20
	RM. 8.—
b) Rohstoffeinkauf im Juli 1936	zu RM. 5.— je kg
Verarbeitete Menge 1 kg	RM. 5.—
Löhne	RM. 1.—
Fertigungsgemeinkosten	RM. 3.—
Erlösabhängige Kosten	RM. 1.—
Gewinn	RM. 0.20
Verkaufspreis im Juli 1936	RM. 10.20

1) Entnommen aus Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann, IV T. 1, S. 32/33.

c) Kalkulation am 30. 11. 36

Rohstoffeinkauf im November 1936	zu RM. 6.— je kg
Verarbeitete Menge 1 kg	RM. 6.—
Löhne	RM. 1.—
Fertigungsgemeinkosten	RM. 3.—
Erlösabhängige Kosten	RM. 1.—
Gewinn	RM. 0.20
	RM. 11.20

Verkaufspreis trotzdem RM. 10.20.

d) Kalkulation vor dem 11. 12. 37 (nach RE. 65/37).

Rohstoffpreis	zu RM. 7.— je kg
Verkaufspreis vom 30. 11. 37	RM. 10.20
Differenz der Rohstoffpreise	RM. 1.—
	RM. 11.20

e) Kalkulation nach dem 11. 12. 37.

Rohstoffpreis	zu RM. 7.— je kg
Verkaufspreis vom 30. 11. 37 nach RE. 182/37 . . .	RM. 11.20
Differenz der Rohstoffpreise	RM. 1.—
Zulässiger Verkaufspreis	RM. 12.20

Zu dem Beispiel ist noch zu bemerken, daß der Ausdruck unter a, b und c „Fertigungsgemeinkosten" irreführend ist, es dürften wohl „Gemeinkosten" schlechthin gemeint sein, also außer den Fertigungsgemeinkosten auch die Verwaltungs- und Vertriebsgemeinkosten. Es kann sonst der Eindruck entstehen, daß die letzteren nicht kalkulierbar sind. Ferner muß es in dem Beispiel unter c wahrscheinlich statt „Rohstoffeinkauf" besser „Rohstoffpreis im November 1936" heißen. Eine weitere Unklarheit enthält die Erläuterung der „Auslegung" im Anschluß an das obige Beispiel:

„Der Verkaufspreis vom 30. 11. 36 von RM. 10.20 darf auch nur um RM. 1.— überschritten werden, weil in der am 30. 11. 36 gekauften Ware tatsächlich ein Rohstoff, der RM. 6.— je kg kostete, enthalten war, obwohl im Preise nur Rohstoffkosten von RM. 5.— je kg berücksichtigt gewesen sind."

Diese Erläuterung hat vielfach zu der Auffassung geführt, daß die Berichtigung des Stoppreises nur statthaft sei, wenn im Preis des Stichtags ein tatsächlicher Einkaufspreis vom 30. 11. 36 enthalten ist, der aber aus irgendwelchen Gründen bei der Preisermittlung nicht berücksichtigt wurde. Dieser Auffassung muß der Text des Runderlasses 182/37 entgegengehalten werden:

„Daß der Preis vom 30. 11. 36 . . . auch um jene Steigerung des tatsächlichen Einkaufspreises der Rohstoffe . . . überschritten werden darf, die gegenüber denjenigen Einkaufspreisen . . . eingetreten ist, welche im Verkaufspreis vom 30. 11. 36 enthalten waren."

Der Nachdruck liegt hier auf dem Wort „enthalten waren". Auch der § 7 der „Auslegung" wäre sonst unverständlich:

„Derjenige Einkaufspreis der Rohstoffe, der nunmehr den höchstzulässigen Verkaufspreisen zugrunde zu legen ist, ist der Einkaufspreis der Rohstoffe, Halb- oder Fertigwaren, der in den Waren enthalten ist, die am 30. 11. 36 verkauft wurden."

Andererseits hat diese Bestimmung zur Folge, daß im Falle eines nach dem 30. 11. 36 liegenden Einkaufstermins der Werkstoffe für die am Stichtag verkauften oder angebotenen Waren, der Preis dieses späteren Zeitpunktes zum Ausgang für die Werkstoffrechnung gemacht werden muß. Die amtliche Auslegung macht im § 5 zu der oben dargestellten Preiskorrektur noch eine Einschränkung, die häufig übersehen wird. Ist am Stichtag „mit Rücksicht auf die Marktlage oder die Wettbewerbsverhältnisse" nicht der volle zulässige Preis gefordert oder erzielt, oder ist „eine Steigerung der tatsächlichen Einkaufspreise . . . auf Grund der Rechnungen der Lieferer in den in Betracht kommenden Zeitpunkten nicht nachweisbar", so findet der Runderlaß 182/37 keine Anwendung.

Über die im Runderlaß 65/37 zulässigen Erhöhungen hinaus ist für die Unternehmungen des Bekleidungsgewerbes, soweit sie Heimarbeiter beschäftigen, durch den Runderlaß 38/37 eine bestimmte Steigerung der Lohnkosten ebenfalls kalkulierbar. Es dürfen nämlich:

„Mit Rücksicht auf die von den Sondertreuhändern für Heimarbeit bzw. dem Treuhänder der Arbeit erlassenen Richtsatzordnung für die Bekleidungswirtschaft . . . tatsächliche und unvermeidbare Steigerungen des Aufwandes für Löhne und Unternehmerbeiträge zur Sozialversicherung an die Preise vom 30. 11. 36 mit 2% des letzten Verkaufspreises"

angehängt werden. Dies ist allerdings an drei Voraussetzungen gebunden:

1. muß die Kostensteigerung durch die Lohnerhöhung für Heimarbeiter entstanden sein,
2. muß die Lohnerhöhung durch eine Tarifordnung veranlaßt sein,
3. müssen die Kostensteigerungen mehr als 2% der Verkaufspreise betragen.

Später hob der Erlaß des Reichskommissars für die Preisbildung vom 18. 5. 37 die Einschränkung unter 3. wieder auf und gestattete auch eine Steigerung „in tatsächlicher Höhe", wenn die Steigerung weniger als 2% ausmacht.

Abgesehen von dieser Ausnahme ist eine Steigerung anderer Preisbildungsfaktoren als der im Runderlaß 65/37 Abs. 1 genannten bei der Preisermittlung nicht zu berücksichtigen.

Derartige Kostenerhöhungen können demzufolge nicht auf den Abnehmer abgewälzt und müssen aus dem Gewinn gedeckt werden, worauf in der amtlichen Auslegung des Runderlasses 182/37 Abs. 6 noch einmal ausdrücklich hingewiesen wird.

Die Berücksichtigung von Kostensenkungen bei der Preisermittlung

Laut § 17 Abs. 3 des Spinnstoffgesetzes dürfen

„Unkostenerhöhungen der genannten Art . . . jedoch nur insoweit berücksichtigt werden, als sie nicht durch Verminderung anderer Kostenteile ausgeglichen werden."

Auf die Unklarheit des verwendeten Ausdrucks „Unkosten" wurde bereits hingewiesen. Aber auch sonst läßt der Satz eine klare Feststellung dessen, was gemeint ist, vermissen. Wir müssen versuchen, dieses Dunkel etwas aufzuhellen. Das Wort „ausgeglichen" deutet darauf hin, daß an eine Kompensation gedacht ist. Wenn demnach keine Erhöhung vorliegt, brauchen die Preise um die Minderung anderer Kostenteile auch nicht gesenkt zu werden. Der Preis der Vergleichszeit stellt also die Preisgrenze dar, die man nicht zu unterschreiten braucht. Diese Preisuntergrenze ist durch einen späteren Runderlaß wieder aufgehoben, hat aber für die Ermittlung des zulässigen Stoppreises ihre Bedeutung behalten. Wir finden unsere Auffassung über die Vergleichspreise als Preisuntergrenze bestätigt bei Krebs[1]):

„Eine Pflicht zur Unterschreitung der Vergleichspreise oder der Preise der Marktlage vom 21. 3. 34 ist durch die Preisvorschriften des Spinnstoffgesetzes nicht begründet."

Die in diesem Zitat gemachte Unterscheidung zwischen „Vergleichspreis" und „Preis der Marktlage" ist, wie wir bereits in Kapitel 5 festgestellt haben, nicht richtig.

Es wäre weiter klarzustellen, was unter „anderen Kostenteilen" zu verstehen ist; ob damit nur die Kostenteile gemeint sind, deren Steigerung sich im Preis auswirken darf, oder darüber hinaus alle übrigen. Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann[2]) bemerken dazu:

„. . . dies kann z. B. zutreffen, wenn durch Umsatzsteigerung die sonstigen Kosten, auf die Einheit umgelegt, sehr stark zurückgegangen sind bzw. zurückgehen."

Daraus kann geschlossen werden, daß mit „anderen Kosten" die Gemeinkosten zu verstehen sind, und zwar nur diese. Demnach brauchte beispielsweise eine Steigerung der Rohstoffkosten nicht durch eine Senkung der Lohnkosten gemindert werden, was unseres Erachtens nicht der Sinn des Gesetzes ist. Zu dem Ausdruck „auf die Einheit umgelegt", werden wir weiter unten ausführlich Stellung nehmen. Wenn weiter gesagt wird „sehr stark zurückgegangen sind bzw. zurückgehen", so ist damit nichts anzufangen, denn wo liegt die Grenze, an der das „sehr" anfängt? Die Ansichten darüber werden bei den einzelnen Unternehmern durchaus verschieden sein. Es wäre schon richtig gewesen, wegen der Bedeutung dieser

1) Krebs, a. a. O., S. 47.
2) Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann, a. a. O., IV T. 1, S. 12.

Gesetzesvorschrift, hierzu Beispiele zu nennen oder Verhältniszahlen anzuführen. Wir sind darüber hinaus der Auffassung, und die Auslegung dieser Bestimmung durch die Preisüberwachungsstellen bestätigt dies, daß jede Senkung anderer Kostenteile bei der Preisbildung berücksichtigt werden muß. Derartige Unklarheiten in einem Kommentar, das als maßgebend angesehen werden muß, sind sehr zu bedauern. Jedoch hören wir zunächst weiter.

Krebs[1]) fordert:

„Hierbei ist nun nicht gesagt, daß nur Ersparnisse an den eben genannten Kostenteilen berücksichtigt werden müssen. Es heißt vielmehr allgemein „Verminderung anderer Kostenteile", d. h. anderer als der, deren Erhöhung berücksichtigt werden soll. Zunächst muß hier also z. B. eine Herabsetzung der mit dem Einkaufspreis der Ware zwangsläufig steigenden Transportversicherung für die Anlieferung berücksichtigt werden oder eine etwaige Ersparnis an den Lohnkosten oder an der Vertreterprovision. Daneben muß aber auch eine Ersparnis berücksichtigt werden, die z. B. durch Herabsetzung der Miete oder durch Zinssenkung für Schuldzinsen . . . eingetreten ist, . . . auch ein Rückgang der Ausfälle an Forderungen ist hier in Betracht zu ziehen."

Diese Ausführungen bestätigen unsere Auffassung, daß zur Aufrechnung von Steigerungen der in § 17 Abs. 3 a—c genannten Kostenarten eine Senkung aller Kostenteile aufgerechnet werden muß.

Die praktische Durchführung dieser Vorschrift macht in bezug auf alle Einzelkosten keine besonderen Schwierigkeiten, sofern für die Preisermittlung ein Verfahren angewendet wird, wie es in Teil IV zur Darstellung kommt. Das Problem dagegen, die Senkung der Gemeinkosten bei der Preisermittlung zum Ausdruck zu bringen, ist durchaus nicht leicht zu lösen. Wenn bei Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann gesagt wird, daß eine Senkung dieser Kosten „auf die Einheit umgelegt" berücksichtigt werden muß, so besteht an sich kein Zweifel darüber, daß eine Verminderung der Gemeinkosten nur in ihrem Zusammenhang mit der Umsatzbewegung bzw. der Unternehmungsleistung für die Zwecke der Preisbildung bewertet werden kann. Die Gemeinkosten in ein Verhältnis zum Umsatz zu setzen, dürfte von vornherein abzulehnen sein. Der Umsatz wird gebildet aus der Summe der Einzelverkäufe, also der Preise für die einzelnen Erzeugnisse. Da nun aber die Preise der Erzeugnisse bestimmt werden von den ständig schwankenden Werkstoff-, Hilfsstoff- und anderen Kosten, gäbe die Beziehung der Gemeinkosten hierauf ein völlig falsches Bild und würde auch bei stationären Gemeinkosten und gleichbleibender mengenmäßiger Erzeugung den Eindruck einer Gemeinkostensenkung hervorrufen. Ein Beispiel möge dies erläutern, wobei eine gleichbleibende Leistungsmenge angenommen wird:

Im März 1934 habe der Umsatz betragen: RM. 100 000.—. Darin sollen enthalten sein Rohstoffe für RM. 20 000.— und Gemeinkosten ebenfalls RM. 20 000.—, das sind im Verhältnis zum Umsatz je 20%. Im

1) Krebs, a. a. O., S. 46/47.

Jahre 1936 sei bei gleicher Betriebsleistung der Umsatz durch Steigerung der Rohstoffkosten um RM. 20 000.— auf RM. 120 000.— gestiegen und die Gemeinkosten seien gleichgeblieben. Dann würden diese Gemeinkosten im Verhältnis zum Umsatz $16\frac{2}{3}\%$ ausmachen, es läge also eine Kostendegression von $3\frac{1}{3}\%$ vor. Es ist offensichtlich, daß dies falsch ist. Es könnte sogar sein, daß die Gemeinkosten gestiegen sind und trotzdem bei diesem Verfahren der Eindruck einer Kostendegression entstände.

Versuchen wir also den von Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann vorgeschlagenen Weg zu verfolgen, die Kostendegression auf die Einheit zu berechnen. Da erhebt sich für uns die Frage, wie die Summe der Leistungseinheiten festzustellen ist. In einer Baumwollspinnerei mag diese Feststellung möglich sein, indem man die Produktion der verschiedenen Garne auf eine Basisnummer, z. B. 20/1 umgerechnet, vorausgesetzt, daß nur eine Garnart hergestellt wird.

Wie soll aber diese Ermittlung in den übrigen Zweigen der Textilindustrie, z. B. in einer Weberei, Strickerei, Wirkerei oder in der Bekleidungsindustrie mit ihren überaus vielseitigen Produktionsprogrammen erfolgen? Um die Gemeinkosten auf die Einheit umzulegen, braucht man die Summe der Einheiten. Wie kann man ungleiche Größen addieren? $a + b$ gibt immer nur $a + b$, niemals $2a$ oder $2b$; ebensowenig kann eine Summe beispielsweise aus einem Handtuch und einem Bademantel gebildet werden, die jedes einen verschiedenen Aufwand an Produktionskosten erfordern. Also wir sehen, auch dieses Verfahren erweist sich als unbrauchbar. Es bliebe nun zu untersuchen, welche anderen Wege möglich sind und wie weit sie uns zu unserem Ziele, nämlich einer einwandfreien Ermittlung der Kostendegression, führen können.

In den Betriebsabrechnungsbogen, wie sie die Praxis verwendet, und wie sie von den Betriebswirten, unter anderem auch vom Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit vorgeschlagen werden, setzt man die Gemeinkosten in Beziehung zu Fertigungslöhnen oder zu Maschinenstunden. Prüfen wir also, ob diese Verfahren uns dem Ziele näherbringen, wobei wir zunächst die Fertigungslöhne als Bezugsgröße annehmen. Wenn man eine Bewegung messen will, setzt das voraus, daß der Maßstab keiner Veränderung unterworfen ist. Das kann man von den Fertigungslöhnen in ihrem Verhältnis zur Leistungseinheit keineswegs behaupten. Sie sind im Gegenteil selbst in einer ständigen Bewegung. Jede Ersetzung alter Maschinen durch neue verändert mit dem Fortschritt der Technik den Arbeitsaufwand für die Leistungseinheit, insbesondere in einer Zeit der Knappheit an Arbeitskräften. Jede sonstige Rationalisierungsmaßnahme verfolgt den Zweck, die Arbeitsintensität zu steigern, d. h. den Arbeitsaufwand für das Erzeugnis herabzudrücken. Umgekehrt kann auch die Einsetzung angelernter oder ungelernter Arbeitskräfte, können ferner Tarifänderungen und Verschiebungen in der Alters- und Geschlechtszusammensetzung den Lohnaufwand für das Erzeugnis in der Höhe verändern. Es

ist demzufolge einleuchtend, daß das Beziehen der Gemeinkosten auf die produktiven Löhne kein zuverlässiges Bild über eine etwaige Kostendegression gibt.

Versuchen wir es nunmehr mit den Maschinenstunden als Maßstab. Sie erscheinen auf den ersten Blick zuverlässiger als die Fertigungslöhne. Aber auch hier trügt der Schein. Abgesehen davon, daß die Ermittlung der Maschinenstunden für ein Erzeugnis eine Betriebsorganisation voraussetzt, die in den meisten Fällen nicht vorhanden ist, und wegen des damit verbundenen Arbeitsaufwandes den meisten Unternehmern der Textilindustrie auch gar nicht zugemutet werden kann, begegnen uns sofort wieder eine Reihe weiterer Schwierigkeiten. Da ein Erzeugnis in seinem Produktionsgang eine Reihe völlig verschiedenartiger Maschinen durchläuft, würde die erste Voraussetzung die Bildung genau abgegrenzter Fertigungskostenstellen sein. Die Umlegung der Gemeinkosten auf diese Kostenstellen erfolgt bestenfalls nach Schlüsseln, über deren Wert für die exakte Zurechnung man sich sicher keinen Illusionen hingeben darf, in vielen Fällen aber nach roher Schätzung.

Man könnte nun allerdings sagen, daß es genügen würde, wenn man nur den Arbeitsaufwand auf der Hauptproduktionsmaschine zugrunde legte. Wie steht es nun damit? Nehmen wir als Beispiel dafür in einer Weberei die Webstuhlstunden. Da sehen wir neben Webstühlen neuester Konstruktion uralte Bauarten, die seit 30 Jahren ihre Pflicht tun. In Zeiten starker Beschäftigung wird man immer wieder auf derartige Maschinen zurückgreifen, doch können ihre Leistungen nicht verglichen werden. Die Summe aller Maschinenstunden würde somit auch bei gleichbleibender Betriebsleistung ein wechselndes Bild geben, bei starker Steigerung der Produktion und Rückgriff auf ältere Maschinen werden wahrscheinlich die Maschinenstunden schneller steigen als die Leistung. Darüber hinaus beeinflussen auch andere Faktoren das Gesamtbild z. B. ein Wechsel in der Bedienung der Maschinen, Veränderung der Rohstoffe (exotische Baumwolle statt amerikanischer, Zellwolle statt Baumwolle usw.), Stillstand wegen Krankheit, Maschinenschaden, Betriebsstörung, Mangel an Rohstoffen u. dgl. mehr. In all diesen Fällen werden die Gemeinkosten unverändert sein oder sich jedenfalls in einer anderen Richtung bewegen als die Bezugsgröße.

Das ganze Problem ist das Problem der Zurechnung. Diese Zurechnung setzt einen kausalen Zusammenhang voraus, sowohl bei der Verteilung der Gemeinkosten auf die Kostenstellen als auch auf die Kostenträger.

Es mag zugegeben sein, daß, trotzdem die Zurechnung logisch falsch ist, sie für die praktischen Zwecke der Betriebsführung unentbehrlich ist. Aber man sollte sich dabei stets der Grenzen ihrer Leistungsfähigkeit bewußt bleiben. Das wird in dem Augenblick offenbar, in dem Konsequenzen gezogen werden wie in unserem Falle der Preisermittlung. Denn die

Forderung, die Senkung der Gemeinkosten auf die Leistungseinheit oder irgendeine andere Bezugsgröße umgerechnet, bei der Preisermittlung zu berücksichtigen, setzt voraus, daß eine exakte Zurechnung auf die Kostenträger möglich ist. Wir glauben nachgewiesen zu haben, daß diese Voraussetzung nicht vorhanden ist.

In der praktischen Durchführung der in Frage stehenden gesetzlichen Vorschriften herrschen die Fertigungslöhne als Bezugsgröße vor. Dies erklärt sich daraus, daß die Berechnung relativ einfach ist und daß bei der allgemeinen Tendenz in der Entwicklung des Verhältnisses der Gemeinkosten zu den Fertigungslöhnen, der Unternehmer bei diesem Verfahren auf seine Rechnung kommt. Aber die Dinge so darzustellen, als wenn es sich hierbei um eine völlig einwandfreie und bedenkenlose Methode handle, geht nicht an. Überdies lassen sich die Gemeinkosten in ihrer absoluten Höhe auch nur mit größter Vorsicht für Kostenvergleiche auswerten. Einer der wichtigsten Kostenteile der Gemeinkosten sind die Abschreibungen. Ein Vergleich zweier Zeitperioden würde voraussetzen, daß die Abschreibung mit stets gleichen Sätzen vorgenommen wird.

Nun ist nach bisherigen Praktiken die Höhe der Abschreibungssätze vielfach abhängig vom erzielten Gewinn, von Rücksichtnahme auf die Steuerzahlung oder die Gewinnverteilung, Faktoren also, die von Jahr zu Jahr wechseln. Insbesondere die Frage der kurzlebigen Wirtschaftsgüter und der Steuergutscheine hat die jährliche Abschreibung zu einer stark schwankenden Größe gemacht. Erst in neuerer Zeit geht man dazu über, unabhängig von der buchhalterischen eine gesonderte kalkulatorische Abschreibung in Hinsicht auf die technische Abnützung vorzunehmen; aber auch dies letztere Verfahren wirft eine Reihe von neuen, bisher noch nicht restlos geklärten Problemen auf. Hier seien nur die Bewertung der Anlagen für die kalkulatorische Abschreibung und die Ermittlung des Grades der technischen Abnützung genannt. In jedem Falle ist es notwendig, für die Zwecke der Kalkulation nachträglich einen Ausgleich der Abschreibung seit 1933 vorzunehmen, ohne daß die so gewonnenen Resultate nun als unbedingt richtig anzusehen seien. Mit der Korrektur der Abschreibungen ist die Problematik der Gemeinkosten jedoch noch nicht erschöpft. Sind beispielsweise im Jahre 1933 erheblich Aufwendungen für Werbung gemacht, deren Wirkung sich erst in den Erfolgsziffern der folgenden Jahre zeigt, oder ist gerade dieses Jahr mit großen Reparaturkosten belastet, so muß ein Zeitvergleich der Gemeinkosten immer ein schiefes Bild geben und kann für die Zwecke der Preisermittlung nicht ohne nachträgliche Richtigstellung, deren Wert zudem immer sehr zweifelhaft bleibt, verwendet werden.

Die Stopverordnung sieht weder die Möglichkeit einer Preiserhöhung noch die Notwendigkeit einer Preissenkung um verminderte Kostenteile vor. Erst der Runderlaß 65/37 fordert im Abs. 1 die Senkung der Verkaufspreise um die inzwischen eingetretene Kostenverminderung.

Es heißt dort:

„Der Preis ist um den Betrag zu senken, um den sich der tatsächliche Einkaufspreis der Rohstoffe, der Halb- oder Fertigwaren, der Hilfsstoffe oder der Verarbeitungsverlust (Abfall) ermäßigt hat."

Der Zwang zur Berücksichtigung von Kostenverminderungen ist hier also nur auf bestimmte Preisbildungsfaktoren beschränkt, ebenso ist hier im Gegensatz zum Spinnstoffgesetz von einer gegenseitigen Aufrechnung nicht die Rede.

Eine Ergänzung erfährt diese Vorschrift durch die „Verordnung zur Preisbildung in der Spinnstoffwirtschaft" vom 9. 12. 37. Der § 1 bestimmt:

„Die Preise für rohe oder be- oder verarbeitete Spinnstoffe . . . müssen auch unter die in § 17 Abs. 1 und 2 des Spinnstoffgesetzes . . . bestimmten Preise um den Betrag gesenkt werden, um den sich der tatsächliche Einkaufspreis der Rohstoffe, Halb- oder Fertigwaren oder der Hilfsstoffe ermäßigt hat. Das gleiche gilt für den Verarbeitungsverlust."

Der Zweck dieser Anordnung besteht darin, die Preisuntergrenze, die bisher die Vergleichspreise der Zeit vom 1. bis 21. 3. 34 bildeten, aufzuheben. Das wird damit begründet, daß eine Reihe wichtiger Rohstoffe, z. B. Kunstseide und Zellwolle, inzwischen im Preise beträchtlich gesenkt wurden, ohne daß diese Senkung in ihrer vollen Höhe dem letzten Verbraucher zugute gekommen wäre, weil die Preisuntergrenze nach dem Spinnstoffgesetz dem im Wege stand. Die maßgeblichen Kommentare führen dazu aus:

Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann[1]):

„Den Ausgangspunkt des Senkungszwanges bilden die Einkaufspreise der einzelnen Spinnstoffe und Spinnstofferzeugnisse. Der Verkaufspreis dieser Waren ist daher auch dann zu senken, wenn den Preisermäßigungen für die verwendeten Rohstoffe, Halbfabrikate und Hilfsstoffe, Kostenerhöhungen für Löhne, Betriebskosten, Fertigungsgemeinkosten usw. gegenüberstehen."

„Die Aufrechnung erhöhter Preisbildungsfaktoren anderer Art — etwa gestiegene Kosten für Frachten, Löhne, Betriebsstoffkosten, Zinsen, sowie aller erlösabhängigen Kosten usw. seit März 1934, die nach den Preisvorschriften bei der Bildung der zulässigen Preise außer Ansatz bleiben mußten oder tatsächlich in den nach den gesetzlichen Vorschriften zu bildenden Preisen ihren Niederschlag deshalb nicht gefunden haben, weil der Markt höhere Preise nicht bewilligte, obwohl die Erhöhung nach den Vorschriften zulässig war — gegen niedrigere Einkaufspreise der Rohstoffe, Halb- und Fertigwaren, der Hilfsstoffe und eines wert- oder mengenmäßig niedrigeren Verarbeitungsverlustes ist nicht zulässig."

Krebs[2]):

„Ein Ausgleich gesunkener Verkaufspreise mit Kostenerhöhungen ist daher nur in diesem Rahmen möglich. Stehen also z. B. einer Senkung der tatsächlichen Einkaufspreise der Rohstoffe, der Halb- oder Fertigwaren Erhöhungen der tatsächlichen Einkaufspreise der Hilfsstoffe gegenüber, so sind die Verkaufspreise um die Senkung des tatsächlichen Einkaufspreises der Rohstoffe, der Halb- und Fertigwaren vermindert, um die Erhöhung des tatsächlichen Einkaufspreises der Hilfsstoffe gesunken."

1) Wohlhaupt-Rentrop-Bertelsmann, a. a. O. IV T 1 S. 25 ff.
2) Krebs, a. a. O., S. 102 ff.

Besonderer Nachdruck wird in diesen Kommentaren auf die Unzulässigkeit einer Aufrechnung anderer Kostenteile gelegt. Soweit es sich dabei um die Aufrechnung einer Erhöhung von Kostenteilen handelt, die nach dem Spinnstoffgesetz nicht kalkulierbar sind, kann dem zugestimmt werden. Die darüber hinaus geforderte Kompensation von Steigerungen der Lohnkosten sowie der zwangsläufig mit dem Einkauf oder dem Verkauf verbundenen Kostenteile entspricht u. E. nicht dem Sinne der oben zitierten Verordnung. Diese Ansicht stützt sich u. a. auf die „Auslegung des Runderlasses 65/37", die in Nummer 16 des Mitteilungsblattes des Reichskommissars für die Preisbildung Teil I Ausgabe A vom 20. 6. 38 veröffentlicht wurde. Wegen der grundsätzlichen Bedeutung dieser Auslegung und ihrer weitreichenden Wirkung sei sie hier voll wiedergegeben. Sie lautet:

„Der Runderlaß Nr. 65/37 vom 12. 3. 37 enthält eine allgemeine Ausnahmegenehmigung von der VO. über das Verbot von Preiserhöhungen vom 26. 11. 36. Er findet daher nur Anwendung, wenn der zulässige Stoppreis überschritten wird. Soweit dies nicht der Fall ist, verbleibt es bei den Bestimmungen des Spinnstoffgesetzes, nach denen Minderungen der Einkaufspreise der Rohstoffe, der Halb- oder Fertigwaren gegenüber den Einkaufspreisen vom 30. 11. 36 bis zur Höhe des Stoppreises nach Maßgabe des § 17 Spinnstoffgesetz verrechnet werden dürfen. Sind jedoch die Einkaufspreise der Rohstoffe unter die Einkaufspreise derjenigen Rohstoffe gesunken, die in dem Verkaufspreis vom März 1937 enthalten waren, so sind die Verkaufspreise nach der VO. zur Preisbildung in der Spinnstoffwirtschaft vom 9. 12. 37 um den Unterschied zwischen diesen beiden Einkaufspreisen gesunken, ohne daß insoweit eine Verrechnung mit den nach § 17 des SpinnstoffGes. anrechenbaren Kostenerhöhungen stattfinden darf."

Daraus ergibt sich:

1. Wird durch eine Senkung der Werk- oder Hilfsstoffkosten oder des Verarbeitungsverlustes der Stoppreis unterschritten, finden die Bestimmungen des Spinnstoffgesetzes § 17 Abs. 3 ausschließlich Anwendung.
2. Es dürfen also gegen entsprechende Senkungen der obengenannten Kostenteile die Steigerungen von Preisbildungsfaktoren nach § 17, 3 b und c, d. h.

   Löhne,
   Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung,
   zwangsläufig mit dem Einkauf steigende Kosten,
   zwangsläufig mit dem Verkauf steigende Kosten,

   aufgerechnet werden, auch wenn sie nach dem 30. 11. 36 eingetreten sind.
3. Durch diese Steigerungen darf allerdings der Stoppreis auf keinen Fall überschritten werden.
4. Beim Ansteigen der Rohstoffpreise müssen die bei einer früheren Unterschreitung des Stoppreises angerechneten, unter 2. genannten Kostensteigerungen wieder unberücksichtigt bleiben, soweit durch ihre Anrechnung der Stoppreis überschritten würde.
5. Wenn die Rohstoffkosten den im Stoppreis verrechneten Stand er-

reicht haben, fallen die zwischenzeitlich berechneten Kostensteigerungen wieder aus.

6. Wenn die Rohstoffkosten so stark fallen, daß trotz der Aufrechnung der Kostenteile unter 2 der Vergleichspreis vom März 1934 unterschritten würde, finden die Bestimmungen der oben zitierten Verordnung vom 9. 12. 37 Anwendung, d. h. der Vergleichspreis fällt dann als Preisuntergrenze fort.

Abschnitt C

Die Preisbildung auf Grund der Selbstkosten (LSDe)

Kapitel 1

Die Anwendungsmöglichkeiten der Selbstkostenrechnung

In der Textilindustrie sind bislang drei Fälle vorgesehen, in denen, abweichend von dem sonstigen Prinzip der Preisermittlung, eine Preisbildung auf Grund der Selbstkosten erfolgen kann.

In § 17 Abs. 4 des Spinnstoffgesetzes wird bestimmt:

„Ist ein vergleichbarer Preis nicht zu ermitteln, so darf der Verkäufer keinen höheren Preis fordern oder sich oder anderen gewähren oder versprechen lassen als erforderlich ist, um die Selbstkosten zuzüglich einer angemessenen Verzinsung zu decken."

Allerdings ist eine derartige Maßnahme an die Genehmigung der zuständigen Preisbildungsbehörde geknüpft, die bisher solche Bewilligungen nur sehr selten erteilt hat. Zudem läßt die Bestimmung, daß an Stelle eines Gewinnzuschlages nur eine Verzinsung des Kapitals gestattet ist, das Interesse für eine derartige Preisermittlungsmethode von vornherein gering erscheinen. Es soll deshalb von einer weiteren Behandlung dieser Frage hier abgesehen werden.

Wichtiger ist die Forderung des Runderlasses 65/37 Abs. 3, „in keinem Fall dürfen die Verkaufspreise höher sein als erforderlich ist, um den betriebsnotwendigen Aufwand für Erzeugung und Vertrieb einschließlich einer angemessenen Abschreibung zu decken, sowie einen angemessenen Gewinn zu erzielen". Hier dient die Kalkulation nach Selbstkosten nicht im eigentlichen Sinne der Preisbildung, sondern der Schaffung einer Preisobergrenze und der Vermeidung eines volkswirtschaftlich ungerechtfertigten Gewinnes für den Fall, daß der Preis in der Vergleichszeit im Verhältnis zum gesamten Preisgefüge relativ hoch war.

Der dritte Fall einer Preisbildung auf Grund der Selbstkosten ist bei Leistungen an öffentliche Auftraggeber durch die LSDe vorgesehen. Die genannten Leitsätze enthalten eingehende Vorschriften über die Selbstkostenrechnung, sowohl nach der formalen als auch nach der materiellen Seite hin. Für die Selbstkostenrechnung nach Runderlaß 65/37 fehlen dagegen

weitere Angaben, nach welchem Verfahren die Preisbildung auf Grund der Selbstkosten vorgenommen werden soll. Aus verschiedenen Rundschreiben des Preisbildungskommissars an Fachgruppen und Fachuntergruppen der Wirtschaftsgruppe Textilindustrie ist zu entnehmen, daß die Kostenrechnungsgrundsätze (Erlaß des Reichsministers und Ministerpräsidenten Generalfeldmarschall Göring, Beauftragter für den Vierjahresplan, Reichskommissar für die Preisbildung — VII — 50 — 49/39 — vom 16. 1. 39 betreffend allgemeine Grundsätze der Kostenrechnung), die Grundlage für eine Preisbildung nach Vorschriften des genannten Erlasses bilden sollen. Nun stellen aber die Kostenrechnungsgrundsätze nur einen Rahmen dar, innerhalb dessen die einzelnen Wirtschaftsgruppen für die in ihr zusammengeschlossenen Unternehmungen besondere Kostenrechnungsgrundsätze herausgeben sollten, die den Erfordernissen der einzelnen Wirtschaftszweige angepaßt sein sollten. Diese besonderen Kostenrechnungsgrundsätze sind bis heute noch nicht erschienen. Eine Behandlung dieser Grundsätze im Rahmen dieser Arbeit erübrigt sich deshalb. In der Praxis werden derartige Berechnungen der Einfachheit halber gleichfalls nach den LSOe vorgenommen, was unseres Wissens bisher auch von keiner Seite beanstandet wurde. Da zudem die Kostenrechnungsgrundsätze in einer Reihe von Punkten von den LSOe abweichen, vermeidet man die Aufmachung von Selbstkostenrechnungen nach verschiedenen Grundsätzen und Verfahren, die nur mit erheblicher zusätzlicher Arbeit möglich wäre und zum Teil auch besondere Betriebsabrechnungen nach zwei verschiedenen Gesichtspunkten erforderlich machen würde. Wir haben uns hier deshalb lediglich mit den LSOe zu beschäftigen. Da in vielen Fällen für die Erzeugnisse der Textilindustrie, die an öffentliche Auftraggeber geliefert werden, „eingefrorene" Marktpreise vorhanden sind, haben die Kalkulationen nach den LSOe auch hier nur den Zweck, volkswirtschaftlich ungerechtfertigte Gewinne zu vermeiden, ihre Aufgabe deckt sich also weitgehend mit den Selbstkostenrechnungen nach den Bestimmungen des Runderlasses 65/37.

Von den möglichen Kalkulationsarten, der Divisions- und der Zuschlagskalkulation kommt in der Textilindustrie im wesentlichen die letztere in Frage. Unter Umständen kann gefordert werden, daß das Rechnungswesen durch Aufgliederung nach Kostenstellen soweit ausgebaut wird, daß eine einwandfreie selektive Zuschlagskalkulation gewährleistet wird.

Kapitel 2

Der formale Aufbau der Kalkulation nach den LSOe

Über den formalen Aufbau der Selbstkostenrechnung schreibt der § 9 der LSOe im einzelnen folgende Gliederung vor (s. auch die Beispiele in Teil IV Abschnitt B):

Werkstoffe
+ Fertigungskosten:
Fertigungslöhne
+ Fertigungsgemeinkosten

Herstellungskosten
+ Verwaltungs- und Vertriebskosten
(eventuell in getrennten Zuschlagssätzen)

Selbstkosten
+ Kalkulatorischer Gewinn

Selbstkostenpreis
- Sondereinzelkosten

Verkaufspreis

Von den zwei Formen der Zuschlagskalkulation, der kumulativen und der selektiven, soll nach Möglichkeit die letztere angewendet werden, das heißt, die Gemeinkostenzuschläge sollen mindestens nach den einzelnen Fertigungskostenstellen sowie nach Verwaltungs- und Vertriebskostenstellen getrennt erfolgen. Darüber hinaus wird unter Umständen auch eine weitere Aufgliederung für Materialgemeinkosten zweckmäßig sein.

Im § 9 der LSOe heißt es: „In der Betriebsrechnung müssen die Selbstkosten nicht nur nach Kostenträgern, sondern auch nach Kostenarten und Kostenstellen gegliedert werden. Der Auftraggeber kann verlangen, daß die Gliederung auch in der Kalkulation zum Ausdruck kommt."

„Eine Gliederung der Kosten im Hinblick auf ihr Verhalten bei Beschäftigungsschwankungen (fixe und proportionale Kosten) ist im LSOe-Schema nicht vorgesehen ... Gegen ihre Vornahme dürften keine Bedenken bestehen" [1]). Eine derartige Aufgliederung der Kosten stößt auf beinahe unüberwindliche Hindernisse. Fast alle Kostenarten haben teils fixen, teils proportionalen Charakter. Dies trifft sogar für die Fertigungslöhne zu, wie gerade die Verhältnisse der Kriegszeit wiederholt gezeigt haben. Es ist durchaus nicht möglich, die Fertigungslöhne im Verhältnis einer fallenden Produktion zu senken. Die Gemeinkosten anderseits stehen häufig in einem umgekehrten Verhältnis zum Steigen und Fallen der Produktion. Es ist vielfach so, daß bei geringerer Produktion die Lagerbestände, vor allem an Rohstoffen und halbfertigen Waren, hoch sind, während bei voller Beschäftigung, wegen des schnellen Durchlaufs, die Bestände sich verringern. Ein ähnliches Verhalten ließe sich bei vielen anderen Kostenarten feststellen. Wird aber dennoch eine Trennung der Kostenarten in fixe und proportionale durchgeführt, so ändert sich das Bild einer Kalkulation insofern, als statt eines Gemeinkostenzuschlags deren zwei, nämlich einer für fixe und einer für proportionale Kosten erscheinen.

1) Heß-Zeidler, Kommentar der RPO. und LSOe. 3 D, S. 41.

Kapitel 3

Abgrenzung zwischen Aufwand, Kosten und Gewinn

Neben der Frage, wie muß kalkuliert werden, steht die andere Frage: was darf kalkuliert werden, das heißt, welche Aufwendungen sind als kalkulierbare Kosten anzusehen. Hinzu kommt das Problem der richtigen Abgrenzung zwischen Kosten und kalkulatorischem Gewinn.

Die Preisermittlung auf Grund der Selbstkosten soll „der Feststellung des volkswirtschaftlich gerechtfertigten (Selbstkosten-) Preises dienen“[1]). Das heißt, die nach den LSOe gebildeten Preise dürfen nur die „volkswirtschaftlich gerechtfertigten“ oder „angemessenen“ Kosten enthalten. Was als angemessen zu gelten hat, kann allgemein nicht eindeutig festgelegt werden, dies wird je nach dem Zweck einer Selbstkostenrechnung verschieden sein. In den LSOe ist deshalb bei den einzelnen Kostenarten bzw. Kostengruppen gesagt, wie weit sie für die Preisermittlung öffentlicher Aufträge als angemessen anzusehen sind. Dies bezieht sich vor allen Dingen auf die Abschreibungen, die nach anderen Gesichtspunkten errechnet werden müssen, als dies sonst vielfach üblich ist. Die steuerlichen und handelsbilanzmäßigen Gesichtspunkte der Abschreibung scheiden hierbei ganz aus. Wieder andere Aufwendungen sind nicht den Kosten zuzurechnen, sondern in den kalkulatorischen Gewinn einzubeziehen, z. B. Exportförderungsumlagen, Körperschaftssteuern u. a. Umgekehrt dürfen unter Kosten Beträge erscheinen, die keine Aufwendungen sind und normalerweise einen Bestandteil des Gewinnes bilden, das heißt üblicherweise der Differenz zwischen Selbstkosten und Marktpreisen. Hierzu gehört bei Personalgesellschaften der kalkulatorische Unternehmerlohn. Die tatsächlich aufgewendeten Zinsen für Fremdkapitalien dürfen weder unter den Kosten noch im kalkulatorischen Gewinn erscheinen. An deren Stelle tritt eine Verzinsung des gesamten „betriebsnotwendigen Kapitals“, die der effektiven Verzinsung langfristiger Reichsanleihen entspricht, und zwar als wesentlicher Bestandteil des kalkulatorischen Gewinnes. Wie hieraus ersichtlich, sind die Unterschiede gegenüber der bisher üblichen Selbstkostenrechnung sehr beträchtlich.

Kapitel 4

Die Einzelkosten

Die Werkstoffe (Rohstoffe, Halb- und Teilerzeugnisse, wieder verwendete Abfälle und Hilfsstoffe) sind Einzelkosten. Ihre Zurechnung zu den einzelnen Kostenträgern macht wenig Schwierigkeiten, soweit ihr Verbrauch einzeln erfaßbar ist. Die Erfassung dieser Kosten setzt eine entsprechende betriebliche Organisation voraus. In einigen Zwei-

1) Heß-Zeidler, a. a. O., III D, S. 33.

gen der Textilindustrie, beispielsweise in der Strick- und Wirkwarenindustrie sowie in der Bekleidungsindustrie erfordert die genaue Erfassung einen erheblichen Arbeitsaufwand, der vielfach in keinem Verhältnis zum Ergebnis steht. Deshalb werden von den Auftraggebern genaue *Mengenvorschriften* gemacht, die den sonst geforderten buchmäßigen Nachweis ersetzen. Zu dem Werkstoffaufwand ist der *tatsächliche* Verarbeitungsverlust hinzuzurechnen, von diesem der Abfallerlös wieder abzusetzen. Da die Verarbeitungsverluste je nach der Güte der Rohstoffe erheblichen Schwankungen unterworfen sind, können hierbei nur *Durchschnittswerte* eingesetzt werden, deren Höhe allerdings buchmäßig oder statistisch nachgewiesen werden muß.

In bezug auf die *Bewertung* der Werkstoffe wird im § 11 bestimmt, daß „in Vorkalkulationen für Werkstoffe, die vom Auftragnehmer für den Auftrag eigens beschafft worden sind, je Einheit der tatsächliche (Durchschnitts-) Einstandspreis, für Werkstoffe, die aus werkseigenen Vorräten zu entnehmen oder neu zu beschaffen sind, der Tageseinstandspreis zu errechnen ist, soweit dem nicht Preisbildungsvorschriften entgegenstehen. In Nachkalkulationen ist der tatsächliche (Durchschnitts-) Einstandspreis laut Belegen und Lagerbuchführung einzusetzen, soweit nachweislich die Forderung sparsamen Einkaufs erfüllt ist."

Da für die Textilindustrie praktisch nur eine Nachkalkulation in Frage kommt, ist die Werkstoffabrechnung nach denselben Grundsätzen aufzumachen, wie sie in der Stopverordnung gefordert wird und bereits in Abschnitt A näher beschrieben ist. Im eigenen Betrieb wieder verwendete Abfälle sind zu demselben Preise einzusetzen, der bei einem Verkauf an Fremde als Erlös erzielt worden wäre.

Im Gegensatz zum Spinnstoffgesetz und seinen Ergänzungen, welche die Einsetzung des tatsächlichen *Einkaufspreises* vorschreiben, spricht der § 11 der LSÖ vom *Einstandspreis*. Es können also zum Einkaufspreis alle Beschaffungskosten, wie Fracht, Porto, Rollgelder, Verpackung, Kistenleihgebühren und Abgaben an die Reichsstellen (Rohstoffüberwachungsstellen) gerechnet werden. Andererseits müssen, da „der Auftragnehmer beim Einkauf alle geschäftsüblichen Vorteile zugunsten des Auftraggebers wahrzunehmen" hat, die erzielten Mengenrabatte, Preisnachlässe, Skonti, Gutschriften für Treu-, Jahres- oder Umsatzrabatte, Vergütung für zurückgesandte Verpackung usw. bei der Ermittlung der Einstandspreise abgesetzt werden.

Zu den weiteren Einzelkosten zählen die Fertigungslöhne. Dieser Begriff ist an Stelle der auch früher von der Wissenschaft und heute noch von der Praxis verwendeten Ausdrucksweise „produktive Löhne" getreten. Der § 18 der LSÖ grenzt diesen Begriff wie folgt gegen Hilfslöhne und Lohnarbeit fremder Zulieferer ab: „Fertigungslöhne sind alle unmittelbar bei der Fertigung des Liefergegenstandes („Auftrags") erfaßbaren Werkstatt- oder Verarbeitungslöhne des Lieferwertes".

Die Hilfslöhne sind ein Bestandteil der Gemeinkosten. Die Abgrenzung von den Fertigungslöhnen ist nicht immer leicht durchzuführen. Andererseits macht die klare Zurechnung einzelner Löhne, die in die Grenzzone zwischen Fertigungs- und Hilfslöhnen fallen, auf den einzelnen Auftrag Schwierigkeiten. Für die Textilindustrie ist in dem „Kontenrahmen für die Textilindustrie" der Versuch gemacht worden, für diesen Bereich der Wirtschaft eine brauchbare Abgrenzung zu schaffen. Wesentlich ist jedenfalls, daß für die Abgrenzung die Kontinuität der Rechnung zu wahren ist. Diese Forderung wird im § 19 der LSOe besonders ausgesprochen: „Die rechnerische Scheidung zwischen Fertigungs- und Hilfslöhnen ist nach einheitlichen Gesichtspunkten stetig durchzuführen."

Die Lohnarbeit fremder Zulieferer, die in der Textilindustrie hauptsächlich in Form von Ausrüstungslöhnen in Frage kommt, soll mit den Fertigungslöhnen nicht zusammen eingesetzt werden. Ein Zuschlag für Betriebsgemeinkosten auf fremde Lohnarbeit ist selbstverständlich nicht zulässig. Zu der fremden Lohnarbeit zählt auch die Heimarbeit. Auf die Heimarbeit kommt ein Zuschlag für Fertigungsgemeinkosten nicht in Frage, zumindest nicht in voller Höhe. Es wird zweckmäßig sein, bei Einführung einer Betriebsabrechnung für die Heimarbeit eine besondere Kostenstelle zu bilden, um in ihr die Gemeinkosten zu sammeln, die der Heimarbeit zuzurechnen sind. Wird ein bestimmter Auftrag zum Teil im eigenen Betrieb fertiggestellt und zum Teil, wie das in einzelnen Zweigen der Textilindustrie häufig vorkommt, durch Heimarbeit, so müssen nach den Vorschriften der LSOe die Aufwendungen hierfür gesondert berechnet werden.

Der bereits erwähnten Forderung nach Aufgliederung der Kalkulation nach Fertigungskostenstellen entspricht innerbetrieblich eine getrennte Erfassung der Fertigungslöhne nach „Arbeitsgängen, Arbeitsstufen oder Werkabteilungen" (§ 20). Die Fertigungslöhne, soweit sie Stücklöhne sind, müssen aufgeteilt werden in die reinen Akkordlöhne und die Zuschlagslöhne (für Alterszulagen, Stillstandsstunden, Ausgleichszulagen, Überstunden, Schicht- und Sonntagszulagen usw.). Es wird häufig in der Praxis der Fehler gemacht, in Einzelkalkulationen zwar die reinen Akkordsätze einzusetzen, im übrigen aber diese Zuschlagslöhne mit den Stücklöhnen zusammen als Fertigungslöhne zu verbuchen. Dabei wird dann der Fertigungskostenzuschlag, soweit er, wie üblich, auf Fertigungslöhnen basiert, auf die gesamten „produktiven Lohnkosten" errechnet, der Zuschlag in der Einzelkalkulation jedoch nur auf die reinen Stücklöhne. Ein derartiges Verfahren hat zur Folge, daß erhebliche Aufwendungen nicht als Kosten verrechnet werden, und die so ermittelten Verkaufspreise keine wirkliche Kostendeckung gewähren. Die Weiterberechnung von Zusatzlöhnen erfolgt am zweckmäßigsten in Form eines besonderen Zuschlags zu den reinen Stücklöhnen. Diese Zuschläge müssen selbstverständlich in ihrer Höhe genau nachgewiesen werden. Es ist die Lohnbuchhaltung entsprechend zu gliedern.

Von den Zuschlagslöhnen, begrifflich und in der Selbstkostenrechnung, zu trennen sind Sonderzulagen, z. B. „Prämien, Trennungsentschädigungen, Reisekosten, Unterkunft und Verpflegung, Wegegelder (Fahrzuschüsse)“ [1]).

„Der Preisberechnung sind grundsätzlich die Tariflöhne (tarifliche Zeitlöhne und tarifliche Akkordlöhne) zugrunde zu legen“ (§ 21).

Falls in der einzureichenden Kalkulation höhere als die Tariflöhne eingesetzt werden, muß der Lieferer mit Angabe des Tariflohnes und des tariflichen Zuschlags begründen, warum übertarifliche Löhne gezahlt werden sollen oder gezahlt worden sind. In keinem Fall dürfen höhere Lohnkosten eingesetzt werden, als sie zur Zeit des „Allgemeinen Lohnstops“ gezahlt wurden (4. 9. 39).

Kapitel 5

Die Gemeinkosten

Der Begriff Gemeinkosten wird wie folgt definiert (§ 22). „Alle Aufwendungen für die Leistungen, die nicht nach Abschnitt A und B als Kosten für Werkstoffe und Fertigungslöhne und nach Abschnitt D als gesondert auszuweisende Kostenarten erfaßt und verrechnet werden, sind Gemeinkosten (Unkosten).“

In bezug auf die Gliederung der Gemeinkosten wird mindestens die Einteilung in Fertigungsgemeinkosten und Verwaltungs- und Vertriebs- (Gemein-) Kosten gefordert. Nach Möglichkeit soll jedoch, wie bereits oben betont, eine Aufgliederung der Fertigungsgemeinkosten nach Kostenstellen erfolgen.

Für die Verrechnung der Kostenarten auf die Kostenstellen, der Kostenstellen untereinander und der Kostenstellen auf die Kostenträger sollen einwandfreie Umlegungsmaßstäbe (Verrechnungsschlüssel) verwendet werden.

Es darf nicht übersehen werden, daß alle Zurechnung, sei es auf Kostenstellen oder auf Kostenträger, soweit sie mit Hilfe von Verrechnungsschlüsseln vorgenommen wird, niemals völlig einwandfreie Zahlengrößen liefern kann. Eine zu weit gehende Verfeinerung der Verrechnungsschlüssel macht das ganze Abrechnungswesen übermäßig kompliziert und verstößt wegen des großen Arbeitsaufwandes gegen den stets betonten Grundsatz der „Wirtschaftlichkeit“. Es ist deshalb der direkten Zurechnung, soweit möglich, der Vorzug zu geben. Dies stellt allerdings erhebliche Anforderungen an die betriebliche Organisation, soweit sie die Kostenerfassung betrifft.

In die Gemeinkosten dürfen nach § 24 folgende Aufwendungen nicht einbezogen werden: „Ertragssteuern (Einkommen- und Körperschaftssteuern, betriebliche Kirchensteuer, soweit diese nach dem Ertrag veranlagt wird),

1) Heß-Zeidler, III D, S. 77.

Delkredere,
Zinsen für Fremdkapital (Bank-, Obligationen-, Hypothekenzinsen, Wechseldiskonte usw.),
Verzinsung des Eigenkapitals,
öffentliche Spenden, Ausfuhrförderungszahlungen."

Das Delkredere, als das gewöhnliche Kundenrisiko, ist deshalb ausgeschlossen, weil angenommen werden kann, daß ein öffentlicher Auftraggeber in jedem Fall seinen Verpflichtungen nachkommen wird. Werden die LSOe dagegen auch für Kalkulationen bei Lieferungen an privatwirtschaftliche Abnehmer (zur Feststellung einer Preisobergrenze nach Runderlaß 65/37 Abs. 3) herangezogen, so ist ein Ansatz dafür zulässig.

Die Zinsen für Fremdkapital sind in keinem Fall anrechnungsfähig, an ihre Stelle tritt die Verzinsung des gesamten eingesetzten Kapitals. Diese, sowie die übrigen im § 24 genannten Aufwendungen, sind keine Kosten, sondern Bestandteile des kalkulatorischen Gewinnzuschlags.

Die in § 25 geforderte Gliederung nach Kostenarten in der Selbstkostenrechnung ist in der Textilindustrie unzweckmäßig. Hier wird die Zusammenfassung unter Fertigungsgemeinkosten, wie sie der § 26 ausdrücklich vorsieht, ausreichen.

Kapitel 6

Die kalkulatorische Abschreibung

Einer der wesentlichsten Kostenfaktoren innerhalb der Gemeinkosten ist die Abschreibung. Ihr ist deshalb in den LSOe besondere Aufmerksamkeit zugewandt. Abweichend von sonstigen etwa üblichen Abschreibungsmethoden und Gepflogenheiten ist bei Leistungen an öffentliche Auftraggeber nach § 28 „als Umlageabschreibung im Regelfalle nur die verbrauchsbedingte Wertminderung der werkseigenen Einrichtungen ... kalkulatorisch zu verrechnen."

Es ist hier vielleicht zweckmäßig, den Sinn der Abschreibung klar herauszustellen. Während innerhalb der Dauer eines „Kreislaufes von G zu G', von Geld zum Wiedergeld" [1]) alle sonstigen vom Unternehmer eingesetzten Aufwendungen in den Verkaufserlösen wieder erscheinen, trifft dies bei den Aufwendungen für Gebäude und Maschinen nicht zu. Von diesen Anlagen geht nur ein mehr oder minder großer Teil als Abnützung in die produzierten Erzeugnisse ein. Wie groß dieser Teil ist, läßt sich bei der Erzeugung der Waren noch nicht feststellen, dies weiß man erst dann, wenn die Maschinen oder Gebäude vollends unbrauchbar geworden sind, also am Schluß eines längeren Zeitraums, der sich in der Regel über eine Reihe von Jahren erstreckt. Die Unbrauchbarkeit ist in vielen Fällen nicht nur auf Abnützung oder technischen Verschleiß zurückzuführen, sondern wird

1) Rieger, a. a. O., S. 162.

häufig dadurch verursacht, daß inzwischen neuere, bessere Maschinen konstruiert worden sind, die sich der Unternehmer anschaffen muß, um konkurrenzfähig zu bleiben. Die alten Maschinen haben dann, obwohl sie an sich noch brauchbar wären, höchstens Schrottwert. Dieses letztere Moment läßt sich noch viel weniger mit Gewißheit berechnen als die Wertminderung durch technischen Verschleiß.

In jedem Fall ist der Unternehmer aber gezwungen, am Ende eines Rechnungsjahres Rücklagen zu bilden, die ihm nach Ablauf der Nutzungsdauer einer Anlage die Neuanschaffung einer Anlage ermöglichen. Diese Rücklagenbildung oder Abschreibung kann in der Jahresbilanz auf die Weise erfolgen, daß auf der Aktivseite der Wert der Anlagen um den Betrag der Abschreibung gekürzt wird, oder daß auf der Passivseite eine dem Wert der Abschreibung entsprechende Rücklage eingesetzt wird.

In bezug auf die Handelsbilanz sind dem Unternehmer durch handelsrechtliche Bestimmungen Vorschriften über die Mindesthöhe der Abschreibungen gemacht, die der tatsächlichen Wertminderung entsprechen sollen. Nach oben hin sind vom Gesetzgeber keine Grenzen gesetzt. Viele Unternehmer gehen deshalb, besonders in Jahren guten Geschäftsganges, über eine der angenommenen Wertminderung entsprechende Abschreibung hinaus, vielfach ist es sogar üblich, die gesamten Neuzugänge an Anlagen im Laufe des Rechnungsjahres voll abzuschreiben. Dies geschieht einesteils um das Risiko, das naturgemäß in jeder Bewertung von Anlagen vor ihrer völligen Wiedergeldwerdung besteht, zu verringern, andererseits um „stille Reserven" für Zeiten schlechteren Geschäftsganges zu schaffen.

Es ist selbstverständlich, daß aus der Auflösung derartiger stiller Reserven an sich keine Verluste abgedeckt werden können, denn es strömt bei diesem Vorgang ja kein bares Geld in die Unternehmung hinein. Es handelt sich hierbei lediglich um eine Buchungsmaßnahme, durch die in der Bilanz ein eventueller Verlust unsichtbar gemacht wird. Es ist das Verdienst Riegers[1]), auf diese Zusammenhänge mit aller Deutlichkeit hingewiesen zu haben.

Für die Aufstellung der Steuerbilanz sind von der Finanzbehörde Abschreibungssätze vorgesehen, die der Wertminderung der Anlagen durch technischen Verschleiß und durch Veralten infolge technischer Neuerungen entsprechen.

Da, wie bereits oben gesagt, in jedes Erzeugnis ein Teil der benützten Anlagen eingeht, muß der Verkaufserlös diesen Anteil dem Unternehmer in Form von Geld (G') zurückbringen, mit anderen Worten, er muß in die Kosten einkalkuliert werden. Bei Lieferungen und Leistungen an öffentliche Auftraggeber sind in bezug auf die Höhe dieser Kostenansätze genaue Vorschriften gemacht. Die wichtigste dieser Bestimmungen, die wir bereits oben zitiert haben, besagt, daß unter den Kosten nur der Teil der Wertminderung an Anlagen eingesetzt werden darf, der dem technischen Ver-

1) Rieger, a. a. O., S. 295 ff.

schleiß entspricht. Der übrige Teil der Wertminderung kann als Bestandteil des kalkulatorischen Unternehmerwagnisses im Gewinnzuschlag verrechnet werden, außerdem besteht die Möglichkeit, diese technische Wertminderung nach § 48 in der Form eines besonderen Wagniszuschlages unter Sondereinzelkosten einzusetzen. Dies letztere insbesondere dann, wenn es sich um Anlagen handelt, die eigens für die Zwecke der Erstellung von Gütern für Lieferungen an öffentliche Auftraggeber beschafft wurden. Dieser Fall dürfte in der Textilindustrie selten sein und höchstens in Ausrüstungsbetrieben für die Herstellung von Spezialerzeugnissen für Wehrmachtzwecke vorkommen. Der geforderte buchmäßige oder statistische Nachweis für die Höhe dieses besonderen Wagnisansatzes wird in der Regel schwer zu erbringen sein.

Nach § 29 sind die verbrauchsbedingten Anlageabschreibungen zu errechnen „auf Grund der nachgewiesenen Anschaffungspreise oder, in Ermangelung solcher, der für den Beginn der Abschreibungsverrechnung neu festzusetzende Anfangs- (Ausgangs-) Werte, sowie der erfahrungsmäßigen Lebensdauer der Anlageteile, die sich nach der Dauer der Aufrechterhaltung der üblichen technischen Leistungsfähigkeit bemißt". Diese Anordnung macht die Einrichtung einer besonderen Anlagekartei erforderlich, wobei für jeden Anlagegegenstand ein besonderes Konto zu eröffnen ist, das den Anschaffungspreis oder, falls dieser nicht mehr ermittelt werden kann, einen neu festzusetzenden Ausgangswert enthält. Entsprechend der geschätzten Lebensdauer des Anlagegegenstandes sind die Abschreibungssätze festzulegen und die jährlichen Abschreibungen auf dieser Grundlage vom Anschaffungs- oder Ausgangswert abzusetzen. Werden werterhöhende Reparaturen vorgenommen, beispielsweise der Umbau eines Schaftwebstuhls in einen Jacquardstuhl oder einer Handstrickmaschine in eine Motorstrickmaschine, so ist der Anlagewert entsprechend zu erhöhen. Zeigt sich, daß die geschätzte Lebensdauer zu kurz oder zu lang angesetzt war, so können die Abschreibungssätze ebenfalls, und entsprechend auch die Abschreibungsbeträge, nachträglich geändert werden. Ist die Inanspruchnahme von Anlageteilen, hauptsächlich Maschinen, keine gleichmäßige, das heißt, wird beispielsweise in einem Jahr in mehreren Schichten gearbeitet, so ist für diesen Zeitraum die Abschreibung entsprechend zu erhöhen. Gleichzeitig wird dadurch die gesamte Abschreibungszeit in demselben Maße verkürzt. Wichtig ist jedenfalls, daß für Anlagegegenstände, die nach den obigen Grundsätzen voll abgeschrieben sind, „keine Abschreibungen mehr verrechnet werden" dürfen (§ 33). Während bisher Abschreibungsbeträge so lange verrechnet wurden, wie die Anlagen in Benutzung waren, auch wenn sie bereits voll abgeschrieben waren, ist dies Verfahren nach den LSOe nicht zulässig.

Die Verrechnung der Abschreibung auf die einzelnen Kostenstellen ist bei der individuellen Erfassung ohne Anwendung von Verrechnungsschlüsseln, also direkt möglich.

Kapitel 7

Gesondert auszuweisende Kostenarten

Neben den Gemeinkosten und Einzelkosten kommen verschiedene andere Kosten vor, die als Sonderkosten bezeichnet werden.

„Sonderkosten sind solche Kosten, auf deren getrennten Ausweis der öffentliche Auftraggeber infolge ihrer Art besonderen Wert legen muß, oder solche, deren gesonderter Ansatz aus abrechnungstechnischen Gründen erforderlich ist. Die Sonderkosten sind entweder Werkstoff-, Fertigungs-, Verwaltungs- oder Vertriebssonderkosten“ [1]). Diese Sonderkosten können bei den einzelnen Positionen z. B. Werkstoffe, Fertigung, Verwaltung eingesetzt werden. Sie müssen jedoch gesondert in der Kalkulation erscheinen. Kauft eine Unternehmung Rohgarne, die sie färben, bleichen oder mercerisieren läßt, so erscheinen diese Kosten in der Rechnung bei den Werkstoffen. Fremde Lohnarbeiten können unter Fertigungslöhnen in Ansatz gebracht werden, jedoch als gesonderter Posten. Die Vertriebssondereinzelkosten werden aus rechnungstechnischen Gründen erst zum Schluß eingesetzt. Die LSOe gliedern die Sonderkosten folgendermaßen:

a) fertig bezogene Zulieferungsteile
b) Lohnarbeit fremder Zulieferer
c) Sonderbetriebsmittel
d) nicht planmäßige Herstellungskosten
e) besondere Entwicklungs- und Entwurfskosten
f) Lizenzgebühren
g) Vertreterprovision
h) besondere Versandkosten
i) Umsatzsteuer
k) besondere Wagnisse
l) sonstige Sonderkosten.

Zu den fertigbezogenen Zusatzteilen gehören in der Textilindustrie nicht die in der Konfektion verwendeten Zutaten. Diese rechnen zu den Werkstoffen. Handelt es sich um Zulieferungsteile, die vom Auftraggeber kostenlos angeliefert werden, so sind sie gesondert auszuweisen, allerdings nur mengenmäßig, ohne Bewertung. Die Kosten der Beschaffung sind als gesonderter Beschaffungszuschlag zu verrechnen.

Die Lohnarbeit fremder Zulieferer ist bereits oben bei der Frage der Fertigungslöhne behandelt worden.

Zu den Sonderbetriebsmitteln zählen alle Arbeitsgeräte, die ausschließlich für die Erstellung der Leistung an öffentliche Auftraggeber verwendet werden, z. B. besondere Modelle, Schablonen, Schnitte, Werkzeuge usw. Die Einstandspreise dieser Sonderbetriebsmittel sind in der Kalkulation gesondert einzusetzen (eventuell unter Fertigungskosten). Werden sie für

1) Heß-Zeidler, a. a. O., III, S. 113.

mehrere selbständige Aufträge verwendet, so sind sie in jeder Einzelkalkulation mit entsprechenden Tilgungsanteilen zu verrechnen.

Unter „nicht planmäßigen Herstellungskosten" sind solche Kosten zu verstehen und gesondert auszuweisen, die im Regelfall im Betrieb nicht vorkommen, beispielsweise die Anlaufkosten einer neuartigen Fertigung, die Kosten für das Anlernen neuer Arbeitskräfte, ferner auch Überstunden, Sonntags- und Schichtzuschläge, soweit sie nicht als planmäßig zu bezeichnen sind, das heißt, wenn sie etwa durch die besondere Dringlichkeit des Auftrags verursacht sind. Voraussetzung ist naturgemäß, daß diese besonderen Aufwendungen gesondert erfaßt und ausgewiesen werden. Handelt es sich z. B. um ein Erzeugnis, das bisher in der Art im Betrieb nicht hergestellt wurde, so werden naturgemäß im Anfang höhere Arbeitskosten entstehen. Bei Stücklöhnen wird sich dies darin zeigen, daß die Arbeiter nicht auf ihren üblichen Mindestlohn kommen. Die auszuzahlende Ausgleichszulage darf unter der Rubrik „nicht planmäßige Herstellungskosten" eingesetzt werden. Bei Stundenlohnvergütung ist die Ermittlung schwieriger. Es ist die Differenz des Zeitaufwandes beim Anlauf und nach Einarbeitung für die Einheit festzustellen und, wie oben gesagt, in die Kalkulation einzusetzen.

In bezug auf die besonderen Entwurfs- und Entwicklungskosten unterscheiden die LSDe sogenannte „freie" und „gebundene" Entwicklung. Nur die „gebundenen" Entwicklungs- und Entwurfskosten dürfen als Einzelsonderkosten in die Kalkulation eingesetzt werden. „Als gebundene Entwicklung gelten alle Arbeiten für Entwicklungen, Entwürfe, Forschungen, Versuche und Herstellung von Probestücken u. ä., die vom Auftraggeber durch einen ausdrücklichen Entwicklungs- oder Versuchsauftrag veranlaßt worden sind. Der Auftrag ist in schriftlicher Form zu erteilen." Alle anderen Entwicklungsarbeiten gelten als sogenannte „freie". Die Aufwendungen hierfür sind unter Fertigungsgemeinkosten zu verrechnen. Es besteht die Vorschrift, die Aufwendungen für „gebundene" Entwicklung auf besonderen Konten nachzuweisen.

Eine Vertreterprovision darf nur dann in die Kalkulation eingesetzt werden, wenn der Verkauf durch Vertreter in dem Unternehmen üblich ist. Es soll durch diese Bestimmung verhindert werden, daß sich für die Vermittlung von öffentlichen Aufträgen Personen einschalten, die nicht eigentlich als Vertreter anzusehen sind. Provisionen an derartige Gelegenheitsvermittler können nicht als „betriebsnotwendig" angesehen werden.

Eine weitere einschränkende Bestimmung zur Höhe der anrechenbaren Provision enthält der § 45: „Bestehende Vertreterverträge, deren Auswirkung hinsichtlich der Vergütung die ursprünglichen Voraussetzungen des Vertragsabschlusses unangemessen übersteigt, sind, gegebenenfalls mit Unterstützung durch den Auftraggeber, zu ändern." Diese Bestimmung wird dann anwendbar sein, wenn sich die Gesamtbezüge eines Vertreters, der seine Provision vom Umsatz bezieht, durch eine Umsatzentwicklung, die

nicht auf seiner persönlichen Initiative und Arbeitsleistung, sondern auf einer Mengenkonjunktur beruht, deren Ausmaß von öffentlichen Aufträgen weitgehend bestimmt ist, einen Umfang angenommen haben, der bei Abschluß des Provisionsvertrages nicht vorausgesehen werden konnte. Erscheint also eine Provision, gemessen an dem Gesamteinkommen eines Vertreters, als unangemessen hoch, so kann der öffentliche Auftraggeber eine Herabsetzung verlangen. Da der Unterschied zwischen der verrechenbaren und der tatsächlich gezahlten Provision aus dem Gewinn zu bestreiten wäre, ist eine Vertragshilfe der öffentlichen Stellen bei einer Änderung des Vertrages in Aussicht genommen.

Als besondere Versandkosten können die angemessenen Einstandspreise oder Herstellungskosten der Verpackung, Versandfrachten, Rollgelder, Transportversicherungen usw. in die Kalkulation eingesetzt werden.

Kapitel 8

Der kalkulatorische Gewinn

Die Anrechnung eines kalkulatorischen Gewinnes in der Selbstkostenrechnung verfolgt einerseits den Zweck, die Höhe des Gewinnzuschlages auf ein angemessenes Maß zu begrenzen oder, mit anderen Worten, besondere Konjunktur- und Kriegsgewinne zu vermeiden, andererseits aber auch einen Unternehmungsgewinn in solcher Höhe zu gewährleisten, der zur Aufrechterhaltung der Rentabilität des eingesetzten Kapitals bei angemessener Abschreibung und die Bildung von Rücklagen, wie sie im Aktienrecht vorgeschrieben ist, zu gewährleisten. Voraussetzung ist selbstverständlich, daß die technische Produktivität der Unternehmung nicht unter dem üblichen Stand liegt. Nach § 8 Abs. 3 der RPOe sind zur Ermittlung des Preises „die Selbstkosten derjenigen Unternehmen heranzuziehen, die der Auftraggeber an der Lieferung zu beteiligen beabsichtigt. Grundsätzlich ist anzustreben, der Preisbildung einen mittleren Wert der Selbstkostenpreise zugrunde zu legen."

Im kalkulatorischen Gewinn werden abgegolten:

a) die angemessene Verzinsung des in dem Unternehmen arbeitenden betriebsnotwendigen (Eigen- und Fremd-) Kapitals und das privatwirtschaftliche (Unternehmer-) Wagnis,
b) die auf a entfallenden Ertragssteuern mit Ausnahme der Einkommen- und der Gewerbeertragssteuer,
c) Ausfuhrförderungs-Zahlungen,
d) öffentliche Spenden in angemessener Höhe.

Wie aus der vorstehenden Aufzählung hervorgeht, gehört nicht zum kalkulatorischen Gewinn der Anteil des normalen Gewinns einer Personalgesellschaft oder eines Einzelkaufmanns, der den Gegenwert für die persönliche Tätigkeit des Unternehmers darstellt. Ein entsprechender Betrag

hierfür darf, wie bereits erwähnt, als Unternehmerlohn unter „Kosten" verrechnet werden.

Der kalkulatorische Gewinnzuschlag deckt dagegen 1. die Verzinsung des eingesetzten Kapitals (Eigen- und Fremdkapital, soweit es nicht der Unternehmung von dritter Seite zinslos zur Verfügung gestellt wurde, beispielsweise in Form des Lieferantenkredits oder der Anzahlungen seitens der Kundschaft). 2. Das normale Unternehmerrisiko. 3. Bestimmte Steuern, die aus dem Ertrag bezahlt werden, z. B. die Körperschaftssteuer, ferner eine evtl. Kirchensteuer, die in einigen Ländern vom Ertrag der Unternehmungen zu leisten sind. 4. Bestimmte Aufwendungen, die nicht den Kosten zugerechnet werden dürfen, sondern aus dem Ertrag der Unternehmung gezahlt werden müssen, wie die unter c und d aufgeführten Ausfuhrförderungszahlungen und öffentlichen Spenden, soweit sie sich im üblichen Rahmen halten.

Bei dem in der Unternehmung eingesetzten Gesamtkapital (Anlage- und Umlaufsvermögen), dessen Verzinsung und Wagnisübernahme im Gewinnzuschlag abgegolten wird, ist in § 50 die Einschränkung gemacht, daß nur das „betriebsnotwendige Kapital" zugrunde gelegt werden darf. Es ist demzufolge die Aktivseite der Steuerbilanz daraufhin zu prüfen, welche Vermögensteile als nicht betriebsnotwendig anzusehen sind, d. h. nach Ansicht des Gesetzgebers nicht durch den besonderen Betriebszweck gebunden sind.

Es wird hier also ein Unterschied gemacht zwischen Unternehmung und Betrieb im Sinne der neueren Betriebswirtschaftslehre. Eine derartige Trennung, die u. E. logisch nicht haltbar und praktisch schwer durchführbar ist, mag vielleicht für die besonderen Zwecke der LSÖe zu rechtfertigen sein, denn das öffentliche Interesse fordert die sparsamste Verwendung öffentlicher Mittel. Es wäre jedoch verhängnisvoll, wenn diese, ausgesprochenen Sonderzwecken dienende Begriffsabgrenzung, allgemeine Gültigkeit erlangen sollte und bedenkenlos zur Grundlage aller Kalkulationen gemacht werden würde. Es sind jedenfalls Bestrebungen im Gange, die LSÖe auch anderen Preisbildungen als denen für Leistungen an öffentliche Auftraggeber zugrunde zu legen.

Der § 51 der LSÖe erwähnt als Beispiele außerbetrieblicher Vermögensteile: „landwirtschaftlich genutzte Grundstücke, Wohnhäuser, stillgelegte Anlagen, Beteiligungen", ferner „Wertpapiere und Bankguthaben, sofern sie nicht der vorübergehenden (kurzfristigen) Anlage betriebsnotwendiger Mittel dienen."

Hierzu muß bemerkt werden, daß eine Unternehmung häufig Grundstücke erwirbt, die einer künftigen Betriebserweiterung dienen sollen und die vorübergehend, um sie nicht brachliegen zu lassen, landwirtschaftlichen Zwecken zugänglich gemacht werden. Es ist u. E. schwer einzusehen, daß diese Grundstücke nicht den Zwecken des Betriebes im weiteren Sinne, also der Unternehmung dienen. Oft handelt es sich beispielsweise um Obst-

grundstücke, die gleichzeitig der Gefolgschaft zur Erholung in den Arbeitspausen zur Verfügung gestellt werden. Ähnlich verhält es sich mit Wohnhäusern. Diese werden in der Regel errichtet, um der Gefolgschaft gesunde Wohnmöglichkeiten zu bieten, der ständigen Fluktuation der Arbeitskräfte entgegenzutreten oder auswärtigen Gefolgschaftsmitgliedern lange Zeit und Kräfte raubende Anmarschwege zu ersparen. Heß-Zeidler [1]) sehen die Zurechenbarkeit von Werkswohnungen zum betriebsnotwendigen Vermögen dann als gegeben, „wenn ihre Errichtung insbesondere in baulich wenig erschlossenen Gegenden erforderlich ist."

Beteiligungen zählen nach § 51 ebenfalls nicht zum betriebsnotwendigen Kapital. Es gibt zweifellos Fälle, in denen Beteiligungen unter den Vermögensanlagen erscheinen, die betriebsfremd sind. In der Regel jedoch handelt es sich um eine Einflußnahme auf Unternehmungen, die mit der Erzeugung in irgendeinem Zusammenhang stehen. In der Textilindustrie beispielsweise um Beteiligungen an Zellstoffabriken, Spinnereien, Wollwäschereien und Kämmereien usw., die der reibungslosen Versorgung mit Werkstoffen dienen, oder an Ausrüstungsbetrieben aller Art u. ä. m.; daß derartige Vermögensanlagen betriebsfremd wären, ist nicht immer leicht einzusehen.

In bezug auf stillgelegte Anlagen wird in dem Kommentar von Heß-Zeidler [2]) vermerkt, „Bereitschafts- und Reserveanlagen z. B. sind keine stillgelegten Anlagen, wenn sie zur Sicherstellung eines ununterbrochenen Produktionsverlaufes notwendig sind oder ihre Einrichtung etwa auf behördliche Anordnung beruht". Demzufolge sind hierunter nur solche Anlageteile zu verstehen, die endgültig stillgelegt sind und nur noch darauf warten, als Altmaterial verwertet zu werden.

Die von den Lieferern zinslos zur Verfügung gestellten Kapitalien (Lieferkredite oder Kreditoren) sind von den Warenvorräten und die Anzahlungen der Kunden von den Beständen an Halb- und Fertigfabrikaten abzuziehen.

Nach § 52 ist „das Anlagevermögen . . . mit den Restwerten des Rechnungsabschnittes nach Maßgabe der Abschreibungsgrundsätze der Nr. 28 und 29 anzusetzen". Die Restwerte auf Grund der kalkulatorischen Abschreibung werden in der Regel gegenüber denen der Steuerbilanz höher sein, da in den letzten Jahren in der Form der kurzlebigen Wirtschaftsgüter oder auf Grund der Steuergutscheine I Sonderabschreibungen vorgenommen worden sind, die für die kalkulatorische Abschreibung unberücksichtigt bleiben.

Wenn es in § 52 weiter heißt: „das Umlaufsvermögen und die abzusetzenden Fremdkapitalbeträge sind mit den durchschnittlich im Rechnungsabschnitt tatsächlich gebundenen Beträgen anzusetzen", so gilt dies in der Hauptsache für ausgesprochene Saisonbetriebe. Darüber hinaus ist mit dieser Bestimmung praktisch wenig anzufangen, denn das Gesamtvolumen des Umlaufskapitals wird sich im Laufe des Rechnungsjahres wenig ändern, es vermehrt sich höchstens um die angesammelten Gewinnbeträge.

1) Heß-Zeidler, a. a. O., S. 127. 2) Heß-Zeidler, a. a. O., S. 126.

Anders liegt der Fall, wenn zu bestimmten Zeiten des Jahres große Rohstoffkäufe stattfinden, die mit Lieferantenkrediten finanziert werden. Bei den knappen Zuteilungen an Werkstoffen haben derartige Fragen in der Textilindustrie zur Zeit ihre Aktualität verloren.

Für die Verzinsung des betriebsnotwendigen Kapitals gilt nach § 53 ein Zinssatz, der der jeweiligen effektiven Verzinsung langfristiger Reichsanleihen entspricht. Da infolge der großen Nachfrage nach Kapitalanlagen und des knappen Angebots am Kapitalmarkt der Kursstand langfristiger Reichsanleihen seit längerer Zeit den Paristand erreicht hat, beträgt der Zinssatz zur Zeit 4,5%. Wie wir hieraus sehen, profitiert auch die öffentliche Hand an dem Fallen der Rendite.

Die zusätzliche Spanne für das privatwirtschaftliche Wagnis ist „nach den besonderen Verhältnissen des Geschäftszweigs, gegebenenfalls der einzelnen Leistung" zu bemessen.

In der Praxis wird man sich mit einer Schätzung dieser Wagnisspanne behelfen müssen, da irgendwelche brauchbaren Unterlagen für die exakte Berechnung in den seltensten Fällen zur Verfügung stehen. Es wird Aufgabe der Wirtschafts- und Fachgruppen sein, auf breiter Basis derartige Sätze für einzelne Geschäftszweige zu ermitteln und festzulegen. Das Unternehmerwagnis umschließt eine Reihe von Risiken, die im einzelnen schwer bestimmbar und zahlenmäßig ausdrückbar sind. Erwähnt wurde bereits das Risiko, das darin liegt, daß ganze Maschinenanlagen durch neuere technische Konstruktionen entwertet werden. Dieses Risiko wird normalerweise bei der Festlegung des Abschreibungssatzes berücksichtigt. Da nach den LSDe diese technische Wertminderung unter „Kosten" nicht eingesetzt werden darf, ist sie in die kalkulatorische Wagnisspanne einzubeziehen. Das wäre etwa die Differenz zwischen den kalkulatorischen und den steuerlichen Abschreibungssätzen.

Einen anderen Anhaltspunkt für die Ermittlung der kalkulatorischen Wagnisspanne bildet die Höhe der Debetzinsen, einschließlich sämtlicher Nebenkosten, bei der Aufnahme von Bankkrediten, denn in diesen Zinsen ist regelmäßig eine Risikospanne enthalten, und zwar die Differenz zwischen der gesamten Zinsbelastung und dem landesüblichen Zinsfuß, zur Zeit etwa 4,5%. Allerdings müßte zu dieser Differenz noch ein Zuschlag gemacht werden, da der Unternehmer darüber hinaus noch ein Risiko trägt. In dem Beispiel 2 in Teil IV Abschnitt B ist eine derartige Berechnung durchgeführt.

Die Kapitalertragssteuer wird nicht in ihrer tatsächlichen Höhe eingesetzt, sondern ist in dem sich „aus der jeweils letzten Ertragssteuerbilanz . . . ergebenden Wertverhältnis des Eigenkapitals zum Gesamtkapital" anrechenbar. Bei der Errechnung des Wertverhältnisses sind vom Gesamtkapital die zinsfreien Fremdkapitalien sowie die „Wertberichtigungsposten auf das Anlage- und Umlaufsvermögen" [1]) abzusetzen.

1) Heß-Zeidler, a. a. O., S. 134.

Besondere Schwierigkeiten macht die Verrechnung des kalkulatorischen Gewinns auf die Leistungseinheit. In Teil IV Abschnitt B ist eine derartige Umlegung in zwei Beispielen durchgeführt.

Abschnitt D

Preisbildung bei Verkäufen an das Ausland

Die bisher behandelten Preisbestimmungen haben für Ausfuhrgeschäfte keine Gültigkeit. Es kann nicht Aufgabe der deutschen Preispolitik sein, die Preise für Ausfuhrgüter nach oben hin zu begrenzen. Es liegt im Gegenteil im Interesse der deutschen Handelspolitik, für exportierte Waren zwecks Beschaffung der für die Einfuhr erforderlichen Devisen möglichst hohe Erlöse zu erzielen. Da in der Textilindustrie durch die bevorzugte Zuweisung von Rohstoffkontingenten ein starker Anreiz zur Hereinnahme von Exportaufträgen geschaffen ist, muß der Gefahr begegnet werden, daß eine gegenseitige Unterbietung auf den Auslandsmärkten zum Schaden des Gesamtertrages an Devisen stattfindet. Es ist deshalb in jedem Fall einer Zuteilung von Rohstoffen eine Kalkulation für den beabsichtigten Auslandsverkauf einzureichen. Gleichzeitig dient diese Selbstkostenrechnung der Festsetzung der Exportvergütung, die innerhalb jedes Geschäftszweiges durch eine Gemeinschaftsumlage aufgebracht wird, und die den Zweck verfolgt, eine eventuelle Differenz zwischen den Selbstkosten und dem im Ausland erzielbaren Preis zu decken. Die Kalkulation ist auf besonderen Formblättern einzureichen, aus denen die einzelnen Kostenelemente zu ersehen sind.

Für den Aufbau der Kalkulation gilt folgendes Schema:

	1.	Roh- und Hilfsstoffkosten zum Einstandspreis, d. h. abzüglich Skonti und Rabatte, zuzüglich der üblichen Bezugsspesen		RM.
	2. +	Materialkostenzuschlag		„
Summe		Materialkosten		RM.
	3. +	Fertigungskosten		„
		a) Fertigungslöhne	RM.	
		b) Fertigungszuschlag	„	
Summe		Herstellungskosten		RM.
	4. +	Gewinnzuschlag		„
	5. +	Sondereinzelkosten		„
		a) Skonti	RM.	
		b) Provision	„	
		c) Fracht	„	
		d) Verpackung	„	
		e) Bank- und Inkassospesen	„	
		f) Versicherungsprämien	„	
		g) Risikozuschlag	„	
		h) Kosten und Kurssicherung	„	
Summe		Verkaufspreis	RM.	RM.

Wie weit die Gemeinkostenzuschläge gegliedert werden müssen, z. B. nach Fertigungsstellen, richtet sich nach den besonderen Verhältnissen der Firma. Im allgemeinen sind in der Textilindustrie die Einrichtungen des Rechnungswesens nicht so weit ausgebaut, daß eine Unterteilung der Gemeinkosten nach Kostenstellenzuschlägen erfolgen könnte. Eine Überwachung der Exportpreise erwies sich, wie bereits gesagt, deshalb als notwendig, weil die Angebote auf den ausländischen Märkten außerordentliche Unterschiede aufwiesen. Die Ursache ist darin zu erblicken, daß viele Unternehmungen den Export als zusätzliche Produktion betrachten und entsprechend in der Kalkulation nur die proportionalen oder variablen Kosten in Ansatz bringen. Die gesamten fixen Kosten werden auf die Inlandsverkäufe umgelegt. Neben diesen Firmen gibt es andere, bei denen der Export einen sehr wesentlichen Teil der gesamten Produktion ausmacht, die also nicht in der Lage sind, die fixen Kosten, deren Anteil an den gesamten Kosten infolge der fortschreitenden Technisierung der Betriebe in stetem Steigen begriffen ist, allein durch den Inlandsabsatz zu decken. Die folgenden Beispiele mögen dies veranschaulichen:

Fixe Kosten	RM. 300.000.—
Variable Kosten . . .	RM. 200 000.—
Gesamtkosten	RM. 500 000.—
Gewinn	RM. 100 000.—
Verkaufspreis	RM. 600 000.—

Es werden produziert	100 000 Einheiten
davon im Inland abgesetzt	90 000
davon im Ausland abgesetzt . . .	10 000

Werden die gesamten Kosten auf alle Einheiten umgelegt, so entfallen auf die Einheit

Fixe Kosten	RM. 3.—
Variable Kosten	RM. 2.—
Gesamtkosten	RM. 5.—
Gewinn	RM. 1.—
Verkaufspreis	RM. 6.—

Sollen dagegen die fixen Kosten allein auf den Inlandsabsatz umgelegt werden, so ergibt sich folgendes Bild:

Fixe Kosten	RM. $\frac{300\,000.—}{90\,000.—}$	= 3.33
Variable Kosten	RM. $\frac{200\,000.—}{100\,000.—}$	= 2.—
Gewinn	RM.	1.—
Verkaufspreis	RM.	6.33

Dies setzt natürlich voraus, daß der Inlandsmarkt diesen Preis zuläßt. Die Exportkalkulation würde sich dann so gestalten:

Fixe Kosten	RM.	—.—
Variable Kosten	RM.	2.—
Gewinn	RM.	1.—
Verkaufspreis	RM.	3.—

Im Falle der Unternehmung B gehen wir von denselben Kostenverhältnissen aus, um eine bessere Vergleichsmöglichkeit herzustellen. Dagegen soll das Verhältnis vom Inlands- zum Auslandsabsatz gleich 1 : 1 sein, d. h. es werden 50 000 Einheiten exportiert und 50 000 Einheiten im Inland abgesetzt. (Manche Zweige der Textilindustrie sind außerordentlich exportintensiv, so daß Verhältnisse von 4 : 1 und 3 : 1 durchaus nicht zu den Seltenheiten gehören.)

Werden die 100 000 Einheiten gleichmäßig kalkuliert, so sind die Verhältnisse wie im Falle A, d. h. der Verkaufspreis ist im In- und Auslande RM. 6.—. (Beim Auslandsabsatz kämen natürlich die höheren Sondereinzelkosten hinzu, die hier des besseren Vergleichs wegen außer Einsatz geblieben sind und das Ergebnis ja auch nicht beeinflussen würden.) Soll dagegen der Inlandsabsatz die gesamten fixen Kosten tragen, so würden wir dabei zu folgenden Zahlen kommen:

Fixe Kosten	RM.	300 000.— / 50 000.—	— 6.—
Variable Kosten	RM.	200 000.— / 100 000.—	— 2.—
Gewinn			— 1.—
Verkaufspreis		RM.	— 9.—

Während also im Falle A der Inlandsverkaufspreis nur um RM. 0,33 höher ist, was bei den heutigen Verhältnissen ohne weiteres mehr zu erzielen wäre, beträgt der Zuschlag im Fall B RM. 3.— . 50%. Daß damit die Unternehmung auf dem Inlandsmarkt nicht mehr wettbewerbsfähig ist, tritt klar zutage. Die Verkaufspreise für den Auslandsmarkt wären in diesem angenommenen Falle B natürlich dieselben, wie im Falle A. Die Firma A würde also im Ausland zu RM. 3.— anbieten können. Die Firma B müßte sich ebenfalls für diesen niedrigen Verkaufspreis entscheiden, um im Markte zu bleiben. Die Folge wäre nun: die Firma B verkauft im Ausland mit Verlust, was sie nur kurze Zeit durchhalten könnte, oder sie kalkuliert für Inlands- und Auslandsabsatz gleichmäßig und nimmt für die Differenz von RM. 3.— das Zusatzausfuhrverfahren in Anspruch. Da die Kosten des Zusatzausfuhrverfahrens von allen Unternehmungen derselben Wirtschafts- oder Fachgruppe durch Umlage aufgebracht werden müssen, würde das den G e w i n n aller Firmen schmälern. (Die Ausfuhrförderungsumlage ist nicht kalkulierbar, kann also kein

Kostenbestandteil sein, sie muß aus dem Ertrag gedeckt werden.) Dies hier geschilderte Beispiel mag etwas kraß erscheinen, doch sind derartige Fälle wiederholt vorgekommen.

Es wäre unter Umständen sogar für die Firma A lohnend, die RM. —.33 Zuschlag auf den Inlandspreis selbst zu tragen, da, im Falle eine Firma exportiert, ihr höhere Kontingente an Rohstoffen gewährt werden, die in vielen Fällen über das für den Export nötige Material hinausgehen. Durch die erhöhte Produktion würden sich die fixen Kosten (falls keine besonderen Aufwendungen für neue Investitionen erforderlich werden sollten) senken, so daß der Gewinn des Unternehmens nicht einmal geschmälert würde. Der Anreiz zu exportieren ist naturgemäß groß, zumal die Rohstoffkontingente für den Inlandsverkauf in den letzten Jahren fortgesetzt verkleinert wurden.

Es ist also einleuchtend, daß von den exportierenden Unternehmungen Nachweise der Selbstkostenerrechnung verlangt werden, die ersehen lassen, daß sämtliche Kosten auch kalkuliert wurden. Es müßte vor allen Dingen angestrebt werden, daß bei den Gemeinkostenzuschlägen zwischen fixen Kosten und variablen Kosten getrennt würde. Diese Trennung ist allerdings in vielen Fällen noch nicht durchführbar, weil die Einrichtungen der Buchhaltung und Statistik meist noch recht primitiv sind. Der von der Wirtschaftsgruppe Textilindustrie zur Einführung bei den Firmen vorgeschriebene Kostenrahmen hat diese Trennung nicht vorgesehen. Es muß allerdings zugegeben werden, daß die Trennung in fixe und variable Kosten oder, wie die neuere Terminologie sagt, Zeit- und Mengenkosten, nicht immer ganz einfach ist.

Teil IV

Die Anwendung der Preisbildungsvorschriften

Abschnitt A

Die Preisbildung für den Verkauf an privatwirtschaftliche Inlandabnehmer nach dem Spinnstoffgesetz der Stoppverordnung

Wie bereits im vorhergehenden Teil dargelegt, ist der Ausgangspunkt für die heutige Preisbildung, soweit sie nicht für einzelne Zweige der Textilindustrie durch Sonderbestimmungen geregelt ist, der Stoppreis, d. h. der am 30. 11. 36 erzielte oder geforderte Preis. Da nicht ohne weiteres der tatsächliche Stoppreis maßgebend ist, sondern der nach dem Spinnstoffgesetz zulässige, ist in den meisten Fällen bei der Preisbildung das Spinnstoffgesetz heranzuziehen. Das gilt insbesondere auch für den Fall, daß durch eine Senkung der Rohstoffkosten unter den Stand vom 30. 11. 36 der Stoppreis unterschritten wird.

Für die Berechnung des Preises nach dem Spinnstoffgesetz ist als Vergleichszeit der Zeitabschnitt vom 1. bis 21. 3. 31 zugrunde gelegt, wobei der überwiegend erzielte Preis zu ermitteln ist.

In der nachstehend aufgeführten Aufstellung I wurden 240 m zu RM. —.64 pro Meter verkauft und 810 m zu RM. —.67 pro Meter, also wurde überwiegend zu RM. —.67 pro Meter abgesetzt. Dieser Preis ist in der Preisrechnung in der Aufstellung II eingesetzt.

Aufstellung I

Verkäufe in der Zeit vom 1. bis 21. März 1934 der Weberei

Datum	80 cm Indanthren braun Köper	Meter	Preis
1. 3. 34	Berlin	30	RM. —.67
2. 3. 34	Hamburg	60	„ —.67
5. 3. 34	Bremen	120	„ —.64
6. 3. 34	Eßlingen a. N.	60	„ —.64
16. 3. 34	Essen	60	„ —.67
2. 3. 34	Dortmund	60	„ —.64
3. 3. 34	Frankfurt a. Main	60	„ —.67
3. 3. 34	Kaiserslautern	120	„ —.67
6. 3. 34	Ludwigshafen	60	„ —.64
5. 3. 34	Frankfurt a. Main	120	„ —.67
14. 3. 34	Ludwigshafen	30	„ —.67
14. 3. 34	Elbing	30	„ —.67
1. 3. 34	Karlsruhe	60	„ —.67
1. 3. 34	Worms	60	„ —.67
2. 3. 34	Würzburg	60	„ —.67
6. 3. 34	München	60	„ —.67

Überwiegend erzielt: 810 m zu RM. —.67 pro Meter
240 m zu RM. —.64 pro Meter

Von diesem überwiegend erzielten Preis von RM. 67.— für 100 m sind zunächst abgesetzt die Verkaufssondereinzelkosten von 6,422%. Für die Ermittlung dieses Prozentsatzes sind die Umsätze auf Aufwendungen des Jahres 1933 zugrunde gelegt, um den tatsächlichen Durchschnittsaufwand festzustellen.

Aufstellung II

Weberei-Kalkulation: März 1934

Artikel: Indanthren braun Köper 88/80 cm 25/16 aus 20/16 Mischg. 33/67

März-Verkaufspreis für 100 m . . . . . RM. 67.—

./. Sonder-Einzelkosten:

Umsatzsteuer	2,000 %	
Skonto	1,422 %	
Provision	3,000 %	
	6,422 % aus RM. 67.—	RM. 4.303

./. Rohstoffkosten:

Kette: 25 Fdn. Nr. 20 = 73.827 g p. ¼ frz. Zoll

3216 Faden	= 9,497 kg	
+ Einweben 9,288 %	= 0,787 kg	
	10,284 kg	
+ Verarbtgsverl. 1,90 %	0,196 kg	
	10,480 kg zu RM. 1.41	RM. 14.777

Schuß: 16 Fdn. Nr. 16 = 59.062 g p. ¼ frz. Zoll
Breite = 130.028

frz. ¼ Zoll	= 7,680 kg		
+ Einweben 16,066 %	= 1,234 kg		
	8,914 kg		
+ Verarbtgsverl. 1,90 %	0,170 kg		
	9,084 kg zu RM. 1.39	RM. 12.627	
		RM. 27.404	
./. Abfall-Erlös 0,366 kg zu 0.1872 RM.		RM. 0.069	
			= RM. 27.473
./. Ausrüstungskosten			
Färben	RM. 21.980		= RM. 21.980
./. Lohnkosten			
Produktiver Lohn	RM. 3.385		
+ 111,02 % Lohnkostenzuschlag	RM. 3.758		= RM. 7.143
Netto-Web-Marge			RM. 6.101

Die Zusammensetzung ergibt sich aus der Aufstellung III, wobei für Provision und Skonti nur der Außenumsatz herangezogen wurde.

Aufstellung III

Weberei 1933	Gesamtumsatz RM. 2.678 090	Innenumsatz RM. 240.700	Außenumsatz RM. 2.437.390	zulässig zur Kalkulation
Umsatzsteuer			2,0000 %	
Provision			3,0000 %	
Skonto		2 %	1,422 %	
		2 %	6,422	6,4220 %

Ferner sind vom Märzverkaufspreis die Rohstoffkosten zuzüglich des Verarbeitungsverlustes, abzüglich des Abfallerlöses abzusetzen. In dem Rohstoffpreis sind die Beschaffungskosten von RM. 0.035 pro kg Garn enthalten. Eine Erhöhung dieses Satzes durch Steigerung der Beschaffungskosten ist nicht zulässig, Kostensenkungen müssen berücksichtigt werden. Bei dem eingesetzten Verarbeitungsverlust von 1,907% ist der Durchschnitt des Jahres 1933 eingesetzt. Beim Abfallerlös der Durchschnittserlös vom ersten Vierteljahr 1934.

Die weiterhin in Abzug gebrachten Ausrüstungskosten stellen die tatsächlichen Aufwendungen nach Abzug aller Rabatte dar.

Die Lohnkosten gliedern sich in die eigentlichen Fertigungslöhne (in der Aufstellung produktive Löhne genannt), und den Lohnkostenzuschlag

von 111,02%. In diesem Lohnkostenzuschlag sind enthalten: Hilfslöhne, soziale Abgaben, Urlaubslöhne und Gehälter bis zu RM. 600.— monatlich. Die Berechnung ist aus der Aufstellung IV ersichtlich.

Nach Abzug aller dieser Kostenteile bleibt als Rest die Nettowebmarge von RM. 6.101 (die Nettowebmarge enthält im Gegensatz zur Bruttowebmarge, die in den Preisbestimmungen z. B. der Spinnerei gelegentlich erwähnt wird, nicht die Lohnkosten). Dieser Betrag von RM. 6.101 muß den Gewinn und alle Gemeinkosten des Betriebes decken. Es ist der für alle späteren Preisbildungen in seiner absoluten Höhe unveränderliche Betrag.

Aufstellung IV

Weberei

Lohnkosten

1933

Produktive Löhne		RM. 224.393
Hilfslöhne	RM. 83.127	
Urlaubslöhne	RM. 5.457	
Gehälter	RM. 117.458	RM. 206.042
Soziale Abgaben (gesetzliche)		
auf Löhne	RM. 25.889	
auf Gehälter	RM. 14.973	
auf Hilfslöhne	steckt in S. A. auf Löhne	
Unfallversicherung	RM. 2.217	RM. 43.070
	Summe	RM. 473.505

$$\frac{\text{Hilfslöhne}}{\text{Prod. Löhne}} = \frac{\text{RM. } 83.127}{\text{RM. } 224.393} = 37{,}04\ \%$$

$$\frac{\text{Gehälter}}{\text{Prod. Löhne}} = \frac{\text{RM. } 117.458}{\text{RM. } 224.393} = 52{,}34\ \%$$

$$\frac{\text{Soziale Abgaben}}{\text{Prod. Löhne}} = \frac{\text{RM. } 43.069}{\text{RM. } 224.393} = 19{,}19\ \%$$

$$\frac{\text{Hilfslöhn + Gehälter + Soz. Abgaben}}{\text{Prod. Löhne}} = \frac{\text{RM. } 249.112}{\text{RM. } 224.383} = 111{,}02\ \%$$

Bei der Ermittlung des zulässigen Stoppreises ist in der neuen Berechnung laut Aufstellung V zunächst die ermittelte Nettowebmarge vom März 1934 von RM. 6,101 einzusetzen. Hinzugeschlagen werden die Lohnkosten, die Ausrüstungskosten, die Rohstoffkosten und die Verkaufssondereinzelkosten, wie sie zur Stopzeit tatsächlich aufgewendet wurden.

Aufstellung V

Zulässiger Stoppreis

Webereikalkulation 1936

Artikel: Indanthren braun Köper 88/80 cm 25/16 aus 20/16 Mischg. 33/67 %

Netto-Webmarge vom März 1934 für 100 m			RM. 6.101
+ Lohnkosten:			
Produktive Löhne	RM. 3.385		
+ Lohnkosten-Zuschlag 123,90 %	RM. 4.194	RM. 7.579	
+ Ausrüstungskosten:			
Färben		RM. 21.780	
+ Rohstoffkosten:			
Kette 10.480 kg zu 1.91 RM.	RM. 20.017		
Schuß 9.084 kg zu 0.273 RM.	RM. 17.169		
	RM. 37.186		
./. Abfall-Erlös 0,366 kg zu 0.273 RM.	RM. 0.100	RM. 37.086	RM. 66.445
			RM. 72.546
		Abgabe	RM. 3.600
		Fracht	RM. 0.812
			RM. 76.958
+ Sonder-Einzelkosten: 6,497 % von RM. 76.958 =			RM. 5.000
			RM. 81.958

Die Fertigungslöhne sind unverändert, der Lohnkostenzuschlag, ermittelt aus dem Durchschnitt des Jahres 1935, hat sich erhöht auf 123,90%.

Aufstellung VI

Weberei

Lohnkosten

1935

Produktive Löhne			RM. 195.912
Hilfslöhne	RM. 81.735		
Urlaubslöhne	RM. 8.023		
Gehälter	RM. 112.785		RM. 202.543
Soziale Abgaben (gesetzliche)			
auf Löhne	RM. 23.090		
(inkl. Urlaubs- und Feiertagsl.)			
auf Gehälter	RM. 14.709		
Unfallversicherung	RM. 2.400		RM. 40.199
		Summe	RM. 438.654

Hilfslöhne / Prod. Löhne	= RM. 81.735 / RM. 195.912	=	41,72 %
Gehälter / Prod. Löhne	= RM. 112.785 / RM. 195.912	=	57,57 %
Soziale Abgaben / Prod. Löhne	= RM. 40.199 / RM. 195.912	=	20,52 %
Hilfslöhne + Gehälter + Soz. Abg. / Prod. Löhne	= RM. 242.742 / RM. 195.912		123,90 %

Die Vertriebseinzelkosten ermäßigen sich auf 6,10% (Aufstellung VII). Die Berechnung der Verkaufseinzelkosten geschieht im Hundert. Dem Vom-Hundertsatz von 6,1002 entspricht ein Im-Hundertsatz von 6,497.

Aufstellung VII

Weberei 1935	Gesamtumsatz RM. 3.323.162	Innenumsatz RM. 254.200	Außenumsatz RM. 3.068.962	zulässig zur Kalkulation
Umsatzsteuer			2,0000 %	2,0000 %
Provision	RM. 86.543		2,8199 %	2,8199 %
Skonto			1,2803 %	1,2803 %
			6,1002 %	6,1002 %

So ergibt sich ein zulässiger Stoppreis von RM. 81.958. Der tatsächliche Stoppreis betrug RM. 81.—; da der jeweils niedrigere Preis maßgebend ist, muß bei späteren Berechnungen der tatsächliche Stoppreis zugrunde gelegt werden.

Da die Rohstoffkosten für die heutige Kalkulation mit RM. 35.178 niedriger sind als zur Stopzeit, kann die Preisermittlung nach dem Spinnstoffgesetz vorgenommen werden. Der Aufbau geschieht in derselben Weise wie bei der Ermittlung des zulässigen Stoppreises. Ausgangspunkt ist wieder die Nettowebmarge vom März 1934 (s. Aufstellung VIII).

Aufstellung VIII

Weberei-Kalkulation 1939

Artikel: Indanthren braun Köper 88/80 cm 25/26 aus 20/16 Mischg. 33/67 %				
Netto-Webmarge vom März 1934 für 100 m				RM. 6.101
+ Lohnkosten:				
Produktive Löhne	RM. 3.385			
+ Lohnkosten-Zuschlag 141,32 % .	RM. 4.784	RM. 8.169		
+ Ausrüstungskosten:				
Färben		RM. 21.780		
+ Rohstoffkosten:				
Kette 10.480 kg zu RM. 1.8125	= RM. 18.995			
Schuß 9.084 kg zu RM. 1.7925	= RM. 16.283			
	RM. 35.278			
./. Abfall-Erlös 0.366 kg	RM. 0.100	RM. 35.178		RM. 65.127
				RM. 71.228
			Abgabe	RM. 3.600
			Fracht	RM. 0.812
				RM. 75.640
+ Sonder-Einzelkosten 6,138 % . .	RM. 75.640		=	RM. 4.643
				RM. 80.283

Demzufolge kann auch die weitere Erhöhung des Lohnkostenzuschlages von 141,32% nach der Aufstellung IX berücksichtigt werden.

Aufstellung IX

Weberei

Lohnkosten
1938

Produktive Löhne		RM. 170.189.—
Hilfslöhne	RM. 78.113.—	
Urlaubslöhne	RM. 11.165.—	
Gehälter	RM. 121.398.—	RM. 210.676.—
Soziale Abgaben (gesetzliche)		
auf Löhne (inkl. Urlaubs- und Feiertagsl.)	RM. 21.035.—	
auf Gehälter	RM. 7.238.—	
Unfallversicherung	RM. 1.558.—	RM. 29.831—
Summe		RM. 416.696.—

Hilfslöhne	RM. 78.113.—	=	45,89 %
Prod. Löhne	RM. 170.189.—		
Gehälter	RM. 121.398.—	=	71,33 %
Prod. Löhne	RM. 170.189.—		
Soziale Abgaben	RM. 29.831.—	=	17,53 %
Prod. Löhne	RM. 170.189.—		
Hilfslöhne + Gehälter + Soz. Abg.	RM. 240.507.—	=	141,32 %
Prod. Löhne	RM. 170.189.—		

Die Verkaufssondereinzelkosten sind weiterhin gesunken auf 5,7836%. Dem entspricht ein Im-Hundertsatz von 6,138%. Die tatsächlichen Aufwendungen für Skonto im Jahre 1938 sind zwar im Verhältnis zum Umsatz gestiegen auf 2,0156%, diese Steigerung muß jedoch unberücksichtigt bleiben, dagegen ist die Senkung der Provision auf 2,5033% voll abzusetzen.

Aufstellung X

Weberei 1938	Gesamtumsatz	Innenumsatz	Außenumsatz	zulässig zur Kalkulation
	RM. 2.836.491.—	RM. 273.869.—	RM. 2.562.622.—	
Umsatzsteuer			2,0000 %	2,0000 %
Provision	RM. 64.150.—		2,5033 %	2,5033 %
Skonto			2,0156 %	1,2803 %
			6,5189 %	5,7836 %

Der so ermittelte zulässige Verkaufspreis beträgt demnach RM. 80,283.

Für die Kalkulation der Werkstoffe muß in der Regel die Mischpreisrechnung oder, wie sie neuerdings vielfach genannt wird, die Preisblockrechnung angefertigt werden. Die Preisblockrechnung gilt nicht nur für die Preisbildung nach der Stopperordnung oder dem Spinnstoffgesetz, sondern auch bei den Preisermittlungen nach den LSDe. Welcher Zeitraum für die Zusammenfassung der Rohstoffkäufe gewählt wird, hängt

von den jeweiligen Umständen ab. Einige Betriebe werden dafür einen Monat wählen, andere ein Vierteljahr, wieder andere ein halbes Jahr. Kürzere Zeiträume zusammenzufassen, wird wenig empfehlenswert und auch kaum erforderlich sein. Wie die Mischpreisrechnung vorgenommen wird, ist aus der Aufstellung XI ersichtlich, desgleichen der Zwirnverlust. Diese mengenmäßigen Abzüge werden häufig übersehen, was zu Differenzen in der Blockabrechnung führt. Es ist ferner vorgesehen, daß Übertragungen aus einem Block in einen anderen vorgenommen werden können.

Aufstellung XI

Datum: Block Nr.: Lieferung:

Kontrakt Nr.	Datum	Lieferant	Qualität	Menge kg	Nettopreis	Fracht gesamt	Fracht per kg	Bruttopreis	Hülsenverlust %	Hülsenverlust RM.	Spulverl. Lohn	Spulverl. Preis
..	.....	.....	...	.....	.....	...	...	.....	..	...	.....	.....
..	.....	.....	...	.....	.....	...	...	.....	..	...	.....	.....
..	.....	.....	...	.....	.....	...	...	.....	..	...	.....	.....
..	.....	.....	...	.....	.....	...	...	.....	..	...	.....	.....
..	.....	.....	...	.....	.....	...	...	.....	..	...	.....	.....
..	.....	.....	...	.....	.....	...	...	.....	..	...	.....	.....
		Summe I ./. Übertr a. Bl. Nr.										
		Summe II ./. ... % Hülsenverlust ./. +/./. ... % Zwirnverl. ./.										
		Summe III Zwirn						Durchschnittspreis pro kg				

Nach den Vorschriften der Reichsstellen (früher Überwachungsstellen) muß der Nachweis erbracht werden, daß die verkauften Mengen mit der Menge des Preisblocks übereinstimmen. Neuerdings besteht die Tendenz, das Nämlichkeitsprinzip durch das Äquivalenzprinzip zu ersetzen, was für die praktische Handhabung eine bedeutende Erleichterung mit sich bringt, soweit die Durchführung des Nämlichkeitsprinzips nicht überhaupt unmöglich ist. Das beigefügte Formular (Aufstellung XII) zeigt das Beispiel einer derartigen Blockabrechnung. Die Verkäufe können hierbei, wenn es sich um kleinere Posten handelt, tage- oder wochenweise gesammelt eingesetzt werden.

Aufstellung XII

Blockabrechnung Nr.: Datum: Artikel:

	Zugang/Abgang kg	Bestand kg
Zugang		
aus Blockabrechnung Nr.:		
aus Block Nr.:		
Verkäufe		
Datum Käufer/Fakturen Nr. Preis Stück		
Summe		

Übertrag nach Blockabr. Nr.:

Abschnitt B

Die Preisbildung für Lieferungen und Leistungen an öffentliche Auftraggeber

Die LSOe schreiben die Preisbildung nach den Selbstkosten vor, wobei allerdings, wie bereits in Teil III ausgeführt, nur die betriebsnotwendigen Aufwendungen als Kosten berechnet werden dürfen. Die Kosten setzen sich zusammen aus Einzelkosten, Gemeinkosten und kalkulatorischem Gewinn. Von den nachstehend aufgeführten zwei Beispielen stellt das Beispiel 1 die Kalkulation einer Kapitalgesellschaft und Beispiel 2 die Selbstkostenrechnung einer Personalgesellschaft dar.

Das Beispiel 1 zeigt in der Aufstellung XIII eine selektive Zuschlagskalkulation. Die Rohstoffrechnung erfolgt in derselben Weise wie im Abschnitt A gezeigt wird. Die Frachtkosten dürfen voll eingesetzt werden, soweit die Grundsätze einer „kriegsverpflichteten" Volkswirtschaft dies zulassen.

Die Zusammenstellung der Fertigungslöhne ist dargestellt in der Aufstellung XIV. Der Verwaltungskostenzuschlag geschieht auf der Basis der Fertigungskosten.

Besondere Schwierigkeiten macht, wegen der Neuartigkeit des Verfahrens, die Berechnung des kalkulatorischen Gewinnzuschlags. Der kalkulatorische Gewinn setzt sich nach den Vorschriften der LSOe zusammen aus den kalkulatorischen Zinsen, dem kalkulatorischen Wagnis, der Körperschaftssteuer, der Exportförderungsumlage und Spenden. Zinsen, Wagnis und Körperschaftssteuer werden berechnet aus dem betriebsnot-

Aufstellung XIII

Artikel 89/80 cm Zwirnköper schwefelschwarz: 32/16 aus 36/2—18/1

Rohstoffkosten laut besonderem Blatt			RM. 58.923
Lohnkosten:			
Spulen:			
Produktiver Lohn:			
14.577 kg à RM. 2.90 p. % kg	= RM. 0.423		
+ Betriebskosten 174 % . .	= RM. 0.736	= RM. 1.159	
Zetteln:			
Produktiver Lohn:			
14.577 kg à RM. 0.60 p. % kg	= RM. 0.087		
+ Betriebskosten 466 % . .	= RM. 0.405	= RM. 0.492	
Schlichten:			
Produktiver Lohn 100 m .	= RM. 0.670		
+ Betriebskosten 339 % . .	= RM. 2.277		
+ Schlichte 0,381 kg × 1,07 RM.	= RM. 0.409	= RM. 3.350	
Andrehen: 100 000 Faden.			
Produktiver Lohn	= RM. 0.565		
+ Betriebskosten 43 % . .	= RM. 0.243	= RM. 0.808	
Weben:			
Prod. Lohn: 100 000 F. Schuß	= RM. 2.222		
+ Betriebskosten 329 % . .	= RM. 7.310	= RM. 9.532	
Putzen:			
Produktiver Lohn 100 m . .	= RM. 0.292		
+ Betriebskosten 469 % . .	= RM. 1.369	= RM. 1.661	
Fertigungskosten:		RM. 17.002	RM. 17.002
			RM. 75.925
Krumpfung beim Bleichen = 2,665 %			RM. 2.023
			RM. 77.948
Verwaltungskosten = 46 % aus RM. 17.002			RM. 7.821
			RM. 85.769
Kalkulatorischer Gewinn = 12 % aus RM. 85.769 .			RM. 10.121
			RM. 95.896
Ausrüsten: Merc. gebleicht / gefärbt			RM. 23.386
			RM. 119.276
Sondereinzelkosten:			
Umsatzsteuer, Provision, Skonto 6,138 % i. H.			RM. 7.321
			RM. 126.597

Datum: .....

Aufstellung XIV

Weberei-Lohnberechnung

Artikel: 89/80 cm Zwirnköper schwefelschwarz 32/16 aus 36/2/18

Arbeitsvorgänge	Akkordsatz		Prod. Lohn für 100 m
Spulen	RM. 2.90 für 100 kg	14.577 kg	RM. 0.423
Zetteln	RM. —.60 für 100 kg	14.577 kg	RM. 0.087
Schlichten	RM. 0.624 für 100 kg	107.4 m	RM. 0.670
Andrehen	RM. 0.132 für 1000 / Faden / 1000 m Länge 3986 / Faden / 107.4 m Länge		RM. 0.565
Weben	RM. —.94 für 100 000 Schuß 236 000 „		RM. 2.222
Stückputzen	RM. —.35 für 120 m		RM. 0.292
Summe			RM. 4.259

wendigen Kapital. Zu diesem Zweck müssen die Zahlen der Steuerbilanz, in diesem Fall der Körperschaftssteuerbilanz, entsprechend berichtigt werden.

Die Aufstellung XV zeigt eine derartige abgeänderte Bilanz. Die Werte der Körperschaftssteuerbilanz sind hierbei in eine Vorspalte gesetzt, soweit sie geändert worden sind. Die Einbeziehung eines Betrages für Wohnhäuser in diesem Falle ist erlaubt, da es sich bei dem Sitz des Betriebes um

Aufstellung XV

Betriebsnotwendiges Kapital

Anlagevermögen		
Bebaute Grundstücke		RM. 155 300.—
Bebaute Betriebsgrundstücke		RM. 381 500.—
Maschinen	RM. 535 615.—[1])	
Werkzeuge und Ausstattung	RM. 45 977.—	RM. 1 368 595.
Kurzlebige Wirtschaftsgüter	RM. (20 160.—)	
Beteiligungen	RM. 1 628 450.—	RM. 136 000.—
Umlaufsvermögen		
Vorräte		RM. 614 480.—
Wertpapiere aus Umlaufsvermögen		RM. 536 668.—
Forderungen		RM. 497 854.—
Flüssige Mittel		RM. 67 425.—
Summe		RM. 3 757 822.—
./. Kreditoren		RM. 97 478.—
Rest		RM. 3 660 344.—

daraus 4½ % Zinsen
2 % Wagnis
4,061 % Körperschaftssteuer

1) Werte der Körperschafts-Steuer-Bilanz.

eine wenig besiedelte Gegend handelt. Der höhere Betrag für Maschinen, Werkzeuge und Ausstattung, kurzlebige Wirtschaftsgüter, erklärt sich daraus, daß die kalkulatorischen Abschreibungen niedriger sind als die steuerlichen, und dementsprechend muß der Restwert höher sein. Von den Beteiligungen ist nur der Besitz an Zellstoffaktien eingesetzt. Diese Beteiligung an Zellstofffabriken dient der Rohstoffversorgung der Unternehmung und ist dementsprechend als betriebsnotwendig anzusehen. Unter Umlaufsvermögen sind die Schlußwerte eingesetzt und nicht, wie in den LSDe gefordert, die Durchschnittswerte des Jahres. Nach Abzug der Kreditoren bleibt ein Betrag für betriebsnotwendiges Kapital von RM. 3 660 344.—.

Die zu kalkulierenden Körperschaftssteuern sind unabhängig von den tatsächlich gezahlten. Sie richten sich nach dem Verhältnis des Eigenkapitals zum Fremdkapital. Die entsprechende Berechnung zeigt die Aufstellung XVI. Zunächst sind von dem Gesamtkapital der Passivseite der Körperschaftssteuerbilanz die von dritter Seite zinslos zur Verfügung gestellten Kapitalien (Kreditoren) und die Wertberichtigung in Abzug gebracht. Das Eigenkapital setzt sich zusammen aus Grundkapital und Rücklage I, II und III. Das Verhältnis von Eigenkapital zum Gesamtkapital ist in dem vorliegenden Falle fast wie 1 : 1, dementsprechend wird der Körperschaftssteuersatz hoch ausfallen. Er beträgt 62,47%.

Aufstellung XVI

Eigenkapital zu Fremdkapital

Gesamtkapital laut Körperschafts-Steuer-Bilanz vom 31. 12. 39		RM. 5 074 897.—
./. Wertberichtigung . .	RM. 56 800.—	
./. Kreditoren	RM. 97 478.—	RM. 154 278.—
Gesamtkapital		RM. 4 920 619.—
Eigenkapital		
Grundkapital . . .	RM. 2 200 000.—	
Rücklage I . . .	RM. 926 626.—	
Rücklage II . . .	RM. 1 340 527.—	
Rücklage III . . .	RM. 143 694.—	RM. 4 610 847.—
Eigenkapital		RM. 4 610 847.—

Eigenkapital . . . . = RM. 4 610 847.—
Gesamtkapital . . . = RM. 4 920 619.—

Körperschaftssteuersatz . . . . . $\frac{40}{100-40} = 66\frac{2}{3}\,\%$

$$= \frac{200}{3} \cdot \frac{4\,610\,847}{4\,920\,619} = \frac{922\,169\,400}{14\,761\,857} = \mathbf{62{,}47}\,\%$$

Die weitere Errechnung des kalkulatorischen Gewinnzuschlags erfolgt in der Aufstellung XVII. Der Zinssatz richtet sich gemäß den Vorschriften nach der zur Zeit für langfristige Reichsanleihen üblichen Effektiv-

verzinsung. Bei einer Nominalverzinsung von 4,5% und einem Kurswert, der um den Paristand pendelt, decken sich zur Zeit Nominal- und Effektivverzinsung. Es konnten also hier 4,5% eingesetzt werden.

Aufstellung XVII

Zinssatz	=	4,500 %	
Wagnis	=	2,000 %	
Körperschaftssteuer .	=	4,061 %	= 62.47 % von 6,5 %
		10,561 % von 3 660 344.—	

		(betriebsnotwendiges Kapital)
	= RM.	386 569.—
Exportförderungsumlage	RM.	42 333.—
Spenden	RM.	8 169.—
	RM.	437 071.—
Summe der Selbstkosten für das Jahr 1939 . .	RM.	3 650 425.—

Kalkulatorischer Gewinn = RM. 438 071.— / Selbstkosten . . . . = RM. 3 650 425.— = 11,973 % (12 %)

Der Körperschaftssteuersatz von 4,061% kommt dadurch zustande, daß die in der Aufstellung XVI ermittelten 62.47% in ein Verhältnis gesetzt werden zur Summe von Zinssatz und Wagnissatz = 6,5%. Diese drei Vom-Hundertwerte addiert betragen 10,561% und ergeben bezogen auf das betriebsnotwendige Kapital und ergänzt durch Exportförderungsumlagen und Spenden RM. 437 071.—. Diese Summe wird in ein Verhältnis gesetzt zu den gesamten Selbstkosten für das Jahr 1939, wobei ein kalkulatorischer Gewinnzuschlag von 11,973% oder aufgerundet 12% ermittelt wird. Diese letztere Berechnungsart stellt das einfachste Verfahren dar und hält sich außerdem an das übliche Schema der Einzel-

Aufstellung XVIII

Kalkulation von Trikotunterhosen. Stückzahl 7500

I. Grundlage

Durchschnittsfertiggewicht	für 1 Stück	303 g	
	für 12 Stück	3,636 kg	
abzügl. Knöpfe	0,015 kg		
Besatz	0,256 kg		
Nähgarn	0,036 kg	=	0,307 kg
			3,329 kg
+ Wirkverlust	1,60 %		
Waschverlust	3,88 %		
Schnittverlust	7,50 %		
	12,38 %	=	0,412 kg
			3,741 kg

II. Material 16er roh engl.

Garnpreis je 1 kg 1,825 RM. (einschl. Hülsenv.)
Beschaffungskosten 0,076 RM.

3,741 kg zu 1,901 RM.		=	RM. 7,112
+ Zutaten: 36 Stück Knöpfe	RM. 0,126		
1,82 m Besatz zu 0,75 . . .	RM. 1,365		
4,20 m Band	RM. 0,041		
36 g Nähgarn	RM. 0,252	RM. 1,784	
		RM. 8,896	

III. Wirkerei

A. Löhne

Wirken je kg . . . . . 0,129 RM.		
3,741 kg zu . . . . . 0,129 RM.	RM. 0,483	
B. Betriebsunkosten (145,9 %)	RM. 0,705	RM. 1,1888
		RM. 10,084

IV. Veredeln

3,741 kg zu RM. 0,14	=	RM. 0,524
		RM. 10,608

V. Konfektion

A. Löhne	RM. 2,8956	
B. Betriebsunkosten 64,52 %	RM. 1,8682	RM. 4,7638
		RM. 15,3718

VI. Verwaltung und Vertrieb

37,664 % auf III . .	RM. 1,188		
„ „ IV . .	RM. 0,524		
„ „ V . .	RM. 4,7638		
37,664 % auf	RM. 6,4758	=	RM. 2,4390
			RM. 17,8108

VII. Kalkulatorischer Gewinn

7,219 %	=	RM. 1,2858
		RM. 19,0966

VIII. Sondereinzelkosten

Umsatzsteuer 2 % (2,04 %)	RM. 0,3896	
Verpackung je Dtzd.	RM. 0,0773	RM. 9,4669
Preis je Dtzd.		RM. 19,5635

Preis für 1 Stück = 1,6303 RM.

kalkulation. Die weiteren in den LSOc vorgeschlagenen Verfahren wurden von uns versucht, erwiesen sich aber, wenigstens für die Textilindustrie, nicht als zweckmäßig.

Das Beispiel 2 — Aufstellung XVIII — stellt die LSOc-Kalkulation einer Personalgesellschaft (offene Handelsgesellschaft) dar. Es handelt sich ebenfalls um eine selektive Zuschlagskalkulation. In diesem Beispiel beträgt der kalkulatorische Gewinnzuschlag nur 7,219%, die Differenz ist im

wesentlichen daraus zu erklären, daß der Körperschaftssteuerzuschlag in Fortfall kommt.

Die Aufstellung XIX zeigt die Berechnung des betriebsnotwendigen Kapitals. Bei den unbebauten Grundstücken handelt es sich um Hofräume und einen Platz, der der Gefolgschaft während der Arbeitspausen zur Verfügung steht.

Aufstellung XIX

Errechnung des betriebsnotwendigen Kapitals i. S. von Nr. 50a, 51 LSOc
(Bilanz 1938)

I. Anlagevermögen	
1. Grundstücke (unbebaut)	RM. 7 362.—
2. Gebäude 281 746.— + 3457.— RM.	RM. 285 203.—
3. Schuppen	RM. 6 988.—
4. Maschinen, Tankstelle, Inventar u. a.	
a) langlebige Maschinen und Tankanlage	RM. 145 240.—
b) kurzlebige und steuerfreie, Restl. Zus.	RM. 61 476.48
c) langlebiges Inventar	RM. 7 581.—
d) Kantine	RM. 338.—
Anlagevermögen insgesamt	RM. 514 188.48
II. Umlaufsvermögen	
1. Rohstoffe Halbfabrikate und Fertigwaren (Bilanzbestände sind normal)	RM. 246 805.12
2. Debitoren	RM. 111 303.55
3. Bankguthaben	RM. 4 618.03
4. Postscheck und Kasse	RM. 3 778.21
Umlaufsvermögen insgesamt	RM. 375 902.91
III. Betriebsnotwendige Aktiva	
1. das betriebsnotwendige Anlagevermögen	RM. 514 188.48
2. das betriebsnotwendige Umlaufsvermögen	RM. 365 902.91
Betriebsnotwendige Aktiva	RM. 880 091.39
IV. Betriebsnotwendige Aktiva	RM. 808 091.39
abzüglich Warenkreditoren	RM. 70 703.04
Betriebsnotwendiges Kapital	RM. 809 388.35

Die Berechnung des kalkulatorischen Gewinnzuschlages erfolgt in der Aufstellung XX.

Aufstellung XX

Kalkulatorischer Gewinn

4,6 %	Zinsen auf Gesamtkapital	= RM. 37 231.86
2,5 %	Wagniszuschlag	= RM. 20 234.71
	Exportumlage	= RM. 22 340.10
	WHW.-Spende	= RM. 2 505.75
		RM. 82 312.42
= 7,219 %	auf Selbstkosten	RM. 1. 140 236.52

Wie aus der Aufstellung XXI ersichtlich ist, ist hier der Versuch gemacht worden, den kalkulatorischen Risikozuschlag zu ermitteln aus der Differenz zwischen den Aufwendungen, die das Unternehmen für die Inanspruchnahme von kurzfristigen Bankkrediten machen muß und der Effektivverzinsung langfristiger Reichsanleihen. Der hierbei eingesetzte Satz von 4,6% entspricht den Kursverhältnissen des Jahres 1939. Der auf diese Weise ermittelte kalkulatorische Wagniszuschlag beträgt 2,5%.

Aufstellung XXI

Berechnung des Risikozuschlags

Grundlage der Berechnung bilden die von dem Unternehmen für seine Kredite zu zahlenden Zinsen.

1. Sollzinsen 5 % p. a.	5 %
2. Kreditprovision ⅛ % mon.	1,5 %
3. Umsatzprovision, mindestens 3 ‰ je Halbjahr, also jährlich	0,6 %
Jährlicher Gesamtzinsbetrag	7,1 %
Abz. durchschnittliche Verzinsung der langfristigen Reichsanleihen	4,6 %
Höhe des Risikozuschlags	2,5 %

Abschnitt C

Die Preisbildung bei Verkäufen an das Ausland

Die Preisbildung bei Exportaufträgen erfolgt auf Grund von Vorschriften der dafür zuständigen Wirtschaftsorganisation, wie sie in dem nachstehenden Kalkulationsschema (Aufstellung XXII) niedergelegt sind. Auf die Wiedergabe von Zahlen muß aus handelspolitischen Gründen verzichtet werden. Es handelt sich hierbei um eine vereinfachte selektive Zuschlagskalkulation, wobei die sozialen Lasten getrennt von den übrigen Gemeinkosten eingesetzt werden. Die Zuschlagssätze sind bis auf die „Betriebsgemeinkosten Weberei" von vornherein festgelegt. Die aus der Aufstellung ersichtlichen Vom-Hundertsätze sind Durchschnittssätze, die durch Kostenvergleiche aller Unternehmungen des betreffenden Wirtschaftszweiges ermittelt worden sind. Arbeitet eine Unternehmung mit niedrigeren Sätzen, so entstehen ihr daraus Differentialgewinne. Im umgekehrten Falle müßte auf eine volle Kostendeckung verzichtet werden. Eine Unterscheidung zwischen betriebsnotwendigem Aufwand und sonstigen Kosten wird hierbei allerdings nicht gemacht. Der unter „H" aufgeführte ZAV.-Verlustausgleichssatz stellt die Ausfuhrvergütung dar, als Differenz zwischen dem im Ausland erzielbaren Preis und den Selbstkosten einschließlich Gewinn und Risikozuschlag auf der in dem Kalkulationsschema gezeigten Basis.

Aufstellung XXII

Kalkulationsschema für Frottiergewebe

(Gültig für alle unmittelbaren und mittelbaren Ausfuhr-Geschäftsabschlüsse ab 10. Juni 1937)

I, 1. Qualität: .....

2. Gewebt: ..... stühlig. Lohnbasis: ..... Pf.
Touren: ..... Min. Ausnutzung: ..... % = ... Touren/std.
Schußzahl für 100 m Ware: ..... Schuß.
Stundenzahl für 100 m Ware: ..... Stunden.

3 a) Florhöhe: 1: .....
.... cm Flor x ... = ... cm
.... cm glatt x 108 = ... cm
.... cm Franse x ... = ... cm
cm cm

offene Größe des Tuches ... Florkette je Tuch

f) 100 m Ware = ... Lgs.-Tch.
x.. fa. br. = ... Ges.-Tch.
100 m Ware = 108 m Grundkette

b) Kette: .... Fd. .... Grundkette
c) .... „ .... „
.... „ .... Florkette
.... „ .... „
.... „ .... „
Fd.

d) Schuß { .... Fd. .... } Schuß-
je { .... „ .... } = ..dichte
Tuch { .... „ .... } Fd. je cm

e) Blattbreite = ... cm

100 m Ware = ... Lgs.-Tch. x ... cm = ... m + 5 m = ... m Florkette

4. Garnverbrauch für 100 m Ware

Grundkette:	Florkette:	Schuß:
$\frac{x\ 108}{x} \cdot 0{,}454 =$ .. kg ..	$\frac{x}{x} \cdot 0{,}454 =$ ... kg ...	$\frac{x}{x} \cdot 0{,}454 =$ ... kg ...
$\frac{x\ 108}{x} \cdot 0{,}454 =$ .. kg ..	$\frac{x}{x} \cdot 0{,}454 =$ ... kg ...	$\frac{x}{x} \cdot 0{,}454 =$ ... kg ...
$\frac{x\ 108}{x} \cdot 0{,}454 =$ .. kg ..	$\frac{x}{x} \cdot 0{,}454 =$ ... kg ...	$\frac{x}{x} \cdot 0{,}454 =$ ... kg ...
kg	kg	kg

II, A Garnbasis:	Nr.	10/1	16/1	20/1	24/1		20/2	24/2	/
Garnpreis je kg:									
Fracht je kg:		0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04
Zoll je kg:									
	RM.								

Materialkosten:	kg	Nr.	Basis	RM.	kg	Nr.	Basis	RM.
Grundkette:								
Florkette:								
Schuß:								

B. Fertigungskosten:

Vorbereitung:				Werklohn:
a) Treiben:	..... kg	x .... Pf.	=	..... RM.
	..... „	x .... „	=	..... RM.
b) Schären:	..... „	x .... „	=	..... RM.
Zetteln:	..... „	x .... „	=	..... RM.
	..... „	x .... „	=	..... RM.
c) Andrehen:	..... Fd.	x .... „	=	..... RM.
d) Copsen:	..... kg	x .... „	=	..... RM.
	..... „	x .... „	=	..... RM.
e) Weifen:	..... „	x .... „	=	..... RM.
f) Schneiden, Säumen, Putzen, Legen	..... Tch.	x .... „	=	..... RM.
			x)	..... RM.
g) Weblohn: .....stühlig			xx)	..... RM.
— anzugeben, wieviel stühlig —				
			xxx)	..... RM.

h) Betriebsspesenzuschlag:

1. Werkkostenzuschlag auf die gesamte Summe der Löhne unter a—f x)

a)	75 %	=	..... RM.
b)	100 %	=	..... RM.
auf den Weblohn unter g xx)	... %	=	..... RM.

2. Zuschlag soziale Lasten auf die gesamte Summe der Löhne unter a—g xxx) 10 % = ... RM.

i) Bleichen (Kette)	..... kg	x .... Pf.	=	..... RM.
	..... „	x .... „	=	..... RM.
k) Färben („)	..... „	x .... „	=	..... RM.
	..... „	x .... „	=	..... RM.
i) Bleichen (Schuß)	..... „	x .... „	=	..... RM.
k) Färben („)	..... „	x .... „	=	..... RM.
				RM.

III.	A. Materialkosten	RM. .....
	+ B. Fertigungskosten	RM. .....
	= C. Herstellkosten	RM. .....
	+ D. Verwaltungs und Vertriebskosten = 20 % . . .	RM. .....
	= E. Selbstkosten für 100 m bzw. ... St. . . .	RM. .....
	„ „ je 1 m bzw. 1 St.	RM. .....
	+ F. Gewinn- und Risikozuschlag = + ... %	RM. .....
	= G. Reinerlös bzw. Bruttopreis ohne ZAV.-Verlust-ausgleichssatz	RM. .....
	—H. ZAV.-Verlustausgleichssatz ... %	RM. .....
	= I. Ausfuhrerlös gemäß Rechnung ab Fabrik (Ziff. 5 a des ZAV.-Antrages)	RM. .....
	K. Auslandsnebenkosten (Ziff. 5 c des ZAV.-Antrages)	RM. .....
	L. Ausfuhrwert in RM. ab Fabrik (gemäß Ziff. 5 d des ZAV.-Antrages)	RM. .....

Lebenslauf.

Ich, Friedrich Reinecke, wurde am 18. April 1902 zu Blomberg in Lippe geboren. Nach dem Besuch der Realschule in Blomberg und der Oberrealschule in Bad Pyrmont erwarb ich mir in verschiedenen Banken und Industrieunternehmungen praktische kaufmännische Kenntnisse. Im Wintersemester 1922/23 ließ ich mich an der Handelshochschule Berlin einschreiben und beschloß das dortige Studium im Frühjahr 1925 mit dem Handelslehrer-Diplom. Durch ein zweisemestriges Studium in der philosophischen Fakultät der Universität Hamburg erwarb ich mir die Lehrberechtigung für fremde Sprachen. Nach längerer Tätigkeit als Handelslehrer an der Reichs-Außenhandelsschule in Hamburg und im württembergischen Staatsdienst übernahm ich im April 1939 die Leitung der Arbeitsgemeinschaft für industrielles Rechnungswesen in Tübingen. Gleichzeitig wurde mir von dem Herrn Württ. Kultminister die Ermächtigung zur Abhaltung von Vorlesungen in der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Tübingen erteilt.